

La juste part

David Robichaud
Patrick Turmel

—

Repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains

Documents — *Par l'équipe de* **Nouveau Projet**



La juste part

David Robichaud

Patrick Turmel

—

Repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains

01

Documents — *Par l'équipe de* **Nouveau Projet**

David Robichaud et
Patrick Turmel

La juste part

—
Repenser les inégalités, la richesse
et la fabrication des grille-pains

Atelier 10
5101, rue Saint-Denis, CP 60135
Montréal (Québec) H2J 4E1
info@atelier10.ca
www.atelier10.ca

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Robichaud, David, 1977-

La juste part : repenser les inégalités, la richesse et la fabrication des grille-pains

(Documents)

ISBN 978-2-924153-00-0

1. Inégalité sociale. . Répartition (Théorie économique). . Justice sociale. 4. Richesse. .
Économie de marché. . Turmel, Patrick, 1976- .
II. Atelier 10 (Organisme). II. Titre.

HM821.R62 2012 05.5 2012-941101-9

La collection *Documents* est dirigée par Nicolas Langelier et Jocelyn Maclure.

Édition Nicolas Langelier et Jocelyn Maclure
Révision Violaine Ducharme
Design de la couverture Jean-François Proulx, Balistique.ca
Conception typographique et montage Jean-François Proulx
Illustrations Mireille St-Pierre
Infographie Matilde Sottolichio

Nous utilisons l'orthographe rectifiée.

Diffusion / distribution au Canada Messageries de Presse Benjamin

Dépôt légal 2012
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives Canada

Table des matières

Le déséquilibre entre les pauvres et les riches est la plus ancienne et la plus fatale maladie des républiques.

— Plutarque

Introduction

Les indignés d'Occupy Wall Street, et ceux qui les ont imités ailleurs, se sont ralliés autour d'un slogan: «*Nous sommes les 99%.*» Outrés par la part démesurée de la richesse détenue par une petite minorité dans des sociétés dites démocratiques, ils ont ainsi remis à l'agenda politique l'espoir d'un monde plus juste et ont ignoré, au moins pour un temps, le réflexe politique contemporain qui mise plus sur l'horizon à craindre—crises économiques, catastrophes écologiques, épidémies—que sur la possibilité d'un avenir meilleur.

Sur le plan des injustices économiques, la situation canadienne n'est pas la pire: *notre* 1% recevait en 2007 un peu moins de 14% des revenus, comparé à 23,5% aux États-Unis.[1] Mais dans les 30 dernières années, le revenu médian au Canada, calculé en dollars constants, n'a pas augmenté. Il a même légèrement diminué. À peu près tous les bénéfices de la croissance se sont retrouvés entre les mains des Canadiens les plus aisés, contribuant ainsi à élargir le fossé entre eux et le reste de la population.[2] Comme dans tous les pays occidentaux, les inégalités ne cessent de se creuser entre les très riches et les autres.

Ces inégalités sont-elles le prix à payer pour les grands bénéfices de l'économie de marché? Dans quelles limites peut-on intervenir dans la distribution de la richesse, et peut-on le faire sans brimer les libertés individuelles?

Lorsque vous achetez ce livre que nous avons écrit, personne ne devrait s'indigner du léger transfert de fortune qui se produit; pourquoi alors faudrait-il s'indigner si ce sont 420 millions de lecteurs qui sont prêts à payer pour lire l'histoire d'un jeune sorcier à lunettes? Si un individu développe un téléphone intelligent désiré par tous, s'il investit dans le talent d'une jeune chanteuse devenue reine de Las Vegas ou s'il développe un réseau de distribution qui garantit

des bas prix tous les jours, ne devrait-il pas avoir droit aux fruits de ses efforts, talents et prises de risques?

Ce serait une erreur de ne pas prendre ce genre de questions au sérieux. La richesse d'une société n'est pas toute déjà là, attendant d'être distribuée. Elle est produite par des individus, et certains produisent beaucoup plus ou beaucoup mieux que d'autres, notamment en vue de s'enrichir, ce qu'on ne peut leur reprocher. Tel est le genre de considérations auxquelles se bute le discours égalitariste que tiennent les indignés.

Pourtant, aussi sérieuses soient-elles, ces considérations ne peuvent justifier à elles seules l'ampleur des inégalités dont nous sommes aujourd'hui témoins. À moins d'être supportées par un mythe: celui de l'individu entièrement responsable des fruits de son travail et de ce qu'il peut en retirer sur le marché.

Ce court ouvrage s'attaque à ce mythe, et à quelques autres qui l'accompagnent, pour rappeler que toute richesse est d'abord un *produit social*.

L'économisme triomphant encourage l'oubli de cette réalité, ce qui se traduit entre autres par une haine de la taxation et un mépris du pauvre, qui serait seul responsable de son sort et phagocyterait les richesses produites par d'autres. Beaucoup de ces opinions découlent de l'idée saugrenue, mais héritée d'une longue tradition de pensée, selon laquelle l'économie de marché serait la condition naturelle de l'homme, et que toute contrainte imposée au marché viendrait perturber cette condition.

Mais le marché n'a rien de naturel. Il n'y a pas de droit de propriété ni de Bourse de la banane chez nos cousins les grands singes. Le marché est une invention humaine qui prend la forme d'une institution fort complexe, issue d'une lente évolution sociale, culturelle et technologique, et qui relève aujourd'hui de formes extrêmement sophistiquées de coopération entre les individus. C'est de cette coopération que toute richesse dépend dans les sociétés modernes avancées. Personne ne peut réclamer tout le mérite de la

valeur d'une chose qu'il a créée ou l'entière responsabilité de ce qu'il obtient sur le marché.

Nous pensons que c'est en tenant compte de ces paramètres qu'on devrait aborder le débat de la «juste part». On présente souvent ce débat comme reposant sur une tension entre les idéaux de liberté et d'égalité. Selon plusieurs, l'unique option aujourd'hui est de faire triompher la première sur la seconde: on ne pourrait exiger d'autrui qu'il sacrifie ce qui lui *appartient* afin de rendre plus équitable la situation économique de l'ensemble des citoyens. Mais poser le débat en ces termes est trompeur. La vie sociale exige nécessairement que nous sacrifiions une part de nos libertés. La question n'est donc pas tant de savoir s'il faut prioriser la liberté ou l'égalité, mais plutôt de savoir quels objectifs nous désirons collectivement poursuivre et quels compromis nous sommes prêts à tolérer en matière de liberté et d'égalité.

Cette façon de voir les choses devrait également nous permettre de dépasser une certaine rhétorique, favorisée par la gauche, d'un devoir moral indiscutable qu'auraient les plus riches envers les plus pauvres. On présume que les riches devraient faire preuve de générosité en se privant d'une part de leurs avoirs pour la redistribuer aux plus pauvres, sans par ailleurs remettre en question leur droit à la fortune. Nous proposons d'envisager les choses autrement: si les plus riches doivent payer davantage, contribuer plus que les autres dans les schèmes d'imposition et par la taxation, c'est d'abord et surtout parce qu'ils *profitent davantage* de la coopération sociale et des bénéfices *collectifs* produits.

S'affrontent ainsi deux conceptions de la juste part. Une conception où elle est étroitement identifiée au mérite économique de chacun et une autre où l'on reconnait le lien de dépendance entre le succès individuel et la coopération sociale fondée sur la participation de *tous* les citoyens.

Beaucoup de choses ont été dites et écrites, dans la foulée des mouvements d'indignation, sur les inégalités actuelles et leur ampleur, sur l'indécence des revenus des hauts dirigeants de

grandes entreprises, sur les ravages du capitalisme sur l'environnement social et naturel. D'excellents travaux ont chiffré ces inégalités et ont décrit sous toutes leurs coutures les problèmes auxquels font face les sociétés contemporaines.

Nous cherchons dans ce livre à considérer le problème autrement. Il ne s'agit pas de présenter les résultats d'une recherche empirique sur la situation économique actuelle, ou encore d'exposer au grand jour les abus d'un système injuste ou corrompu. Il ne s'agit même pas, en dernière instance, de rappeler que le marché doit être régulé, même si nous prenons le temps d'expliquer pourquoi ce doit être le cas.

L'objectif premier de cet ouvrage est de rendre compte de l'importance de la coopération sociale pour *toute* production de richesse. Il nous permettra de rejeter l'idée selon laquelle certains peuvent légitimement s'opposer à la redistribution en invoquant des arguments moraux fondés sur le droit de propriété ou le mérite économique. La production de richesses étant une affaire collective et non individuelle, il revient à la société de choisir la redistribution qui est la plus susceptible de lui permettre d'atteindre ses objectifs. Nous suggérerons qu'une distribution plus égalitaire des richesses est collectivement avantageuse: elle permet d'améliorer le niveau de bonheur et de satisfaction de tous les membres de la société, qu'ils soient affreusement pauvres ou effrontément riches.

1
Avez-vous déjà fabriqué un grille-pain?

Vous n'avez jamais essayé de fabriquer un grille-pain? Le designer anglais Thomas Thwaites, oui.

Cette idée farfelue lui a été inspirée par sa lecture du fameux *Guide du voyageur galactique* de Douglas Adams, dans lequel un Terrien se retrouve sur une planète peu avancée technologiquement et y voit l'occasion d'impressionner la galerie par son savoir et sa capacité à fabriquer des objets qui changeront la vie de ses nouveaux compatriotes. Tout ça avec l'espoir d'être traité comme un demi-dieu, et peut-être aussi de faire fortune. Mais il se rend compte que, laissé à lui-même, sans l'aide des autres humains, «il ne pouvait fabriquer un grille-pain. Il pouvait à peu près se faire un sandwich et c'était tout».[3]

Thwaites a pris ça comme un défi. S'il se retrouvait sur une autre planète, ou sur une ile déserte, serait-il aussi démuni que notre voyageur galactique?

Le grille-pain: un des objets technologiques les plus simples qui soit, non? Cela ne devrait pas être trop difficile pour un jeune Britannique bien éduqué d'en fabriquer un lui-même, surtout en partant d'un modèle. Thwaites a toutefois découvert que ce banal objet, disponible en grande surface pour environ 10$, est un véritable casse-tête composé de 404 pièces faites des matériaux les plus variés: acier, cuivre, nickel, plastique, etc. Comment fait-on du plastique, au juste? Et de l'acier? Avec du fer, pour lequel il faut creuser, et encore là au bon endroit. Pas une mince tâche. Même chose pour le nickel et le cuivre.

Mais Thomas Thwaites a relevé le défi et a fabriqué la chose. Son grille-pain a, pendant quelques secondes, réchauffé (plutôt que grillé) une tranche de pain, avant que les pièces ne commencent à

fondre. Il lui a couté 250 fois le prix du modèle de départ, sans compter l'effort, le temps et les milliers de kilomètres parcourus pour trouver les matériaux nécessaires.

Mais ce qu'il faut surtout noter, c'est que Thwaites n'a pas lui-même *conçu* le grille-pain: il ne s'intéressait qu'à sa fabrication, en calquant un travail d'ingénierie et de design déjà fait. Il n'inventait pas non plus les méthodes de transformation des ressources naturelles, il avait recours à des savoirs spécialisés nombreux et variés, par des lectures ou des rencontres avec divers spécialistes. Et il utilisait aussi pour cette transformation des outils (dont un four à micro-ondes!) dont il ne pouvait certainement pas réclamer la paternité. Et que dire de toute son éducation préalable, nécessaire non seulement pour reconnaitre les pièces et les matériaux, mais tout simplement pour lire et parler de tout cela?

Par cette expérience, Thwaites voulait nous faire prendre conscience des réalités oubliées qui se cachent derrière notre culture consumériste. Nous pouvons pousser le raisonnement un peu plus loin afin d'éclairer la thèse de cet ouvrage, c'est-à-dire l'idée selon laquelle la valeur *marchande* de tous biens, services ou idées dans les sociétés modernes avancées a une dimension radicalement collective, et ne peut jamais être entièrement attribuée au mérite, aux talents ou aux efforts d'*un* individu.

Le cas du grille-pain n'est pas très controversé. Il ne fait pas de doute que sa valeur marchande dépend de tout un ensemble de facteurs essentiels, qui vont de la découverte et de la maitrise de l'électricité au concept de grille-pain, en passant bien sûr par le pain lui-même. Pas besoin d'y réfléchir très longtemps: un grille-pain aurait très peu de valeur sans pain ni électricité. Et c'est sans compter le contexte institutionnel dans lequel il est possible d'échanger de l'argent contre un grille-pain, ce qui n'a rien d'évident.

La même logique s'applique aux domaines où l'on a le plus tendance à identifier la production de la richesse au talent d'individus singuliers: les affaires, le sport professionnel, la technologie, etc.

Il ne s’agit pas d’affirmer que le grille-pain fabriqué par Thwaites ne lui appartient pas. De même, s’il parvenait par son expérience à améliorer son grille-pain et à le commercialiser, il aurait le droit de profiter de son succès. Du moins, il semble que nous devrions accepter cela, si nous prenons la liberté et le droit de propriété au sérieux. Mais s’il faisait fortune grâce aux ventes de son grille-pain, pourrait-il revendiquer tout le mérite de son succès et tous les bénéfices qui en découlent? Serait-il abusif de le *contraindre* à redonner à la société une partie importante de ses avoirs, sous forme par exemple de taxes ou d’impôt?

Loin d’être abusif ou illégitime, ce genre de contrainte est indissociable de la vie sociale. Et les limites imposées à la redistribution ne peuvent qu’être le résultat d’un choix de société. Cette dernière, notamment par les mécanismes de l’économie de marché, a peut-être avantage à reconnaitre le talent et les efforts de certains en les récompensant par de plus hauts revenus, mais l’idée selon laquelle certains mériteraient entièrement leur fortune ne tient pas la route.

Bill Gates *mérite*-t-il de posséder une fortune qui équivaut au produit intérieur brut de bien des petits pays? N’a-t-il pas profité d’un contexte social, culturel, technologique et économique dont il n’est pas du tout responsable? Ses idées, aussi brillantes soient-elles, auraient-elles été aussi profitables pour lui s’il était né dans un contexte différent? Probablement pas.

Nous nous voyons rarement comme participant à cette entreprise de coopération qu’est la société. Nous avons conscience de notre rôle de producteur de biens ou de services, d’entrepreneur, de salarié, plus souvent encore de consommateur. Pour le reste, tout se passe de façon plutôt naturelle: nous recevons un salaire, achetons les biens qui nous plaisent, déposons ou retirons de l’argent de notre compte de banque, devenons propriétaire d’une maison ou d’une automobile grâce au prêt de notre institution financière. Notre propriété est protégée, nous nous déplaçons sur des voies publiques, nous nous nourrissons sans craindre l’empoisonnement.

Tout cela dépend d'un système de coopération d'une immense complexité.

Cette invisibilité des différents facteurs qui rendent possibles la construction et la commercialisation des grille-pains, et de tous les biens de consommation, explique que certains puissent se présenter à nous comme des *self-made men*, des individus ne devant rien à personne, ayant fait fortune par esprit entrepreneurial et travail acharné. Gardons ceci en tête: si un individu laissé à lui-même sur une ile déserte est incapable de produire un bien donné, alors il ne mérite pas entièrement les bénéfices qu'il peut en retirer sur le marché.

2
L'utopie capitaliste: le mythe de l'*homo crusoeconomicus*

Il semble fort raisonnable de dire que les individus devraient être libres de faire ce qu'ils veulent de leur argent. À eux de décider s'ils préfèrent les beaux vêtements à la charité ou une grosse voiture à un fonds de pension. Une société libre ne devrait pas intervenir pour leur dicter ce genre de choix.

À partir de là, il y a une tendance à conclure que l'État impose aux individus (notamment par la taxation et l'impôt sur le revenu) des choix qu'ils n'auraient peut-être pas faits autrement, et qu'en ce sens la société brime leur liberté. On présume ainsi qu'il existerait un revenu avant taxes et impôt qui représenterait ce que nous aurions pu obtenir par nous-mêmes dans le marché, et que l'État viendrait en bonne partie nous confisquer.

Ce discours associé à la droite économique suppose que les individus sont seuls propriétaires des biens qu'ils produisent. Ils devraient donc être libres de décider de ce qu'ils font de leurs biens et entièrement responsables de leurs actions. On peut ainsi en conclure que l'individu qui se trouve sans le sou devrait assumer sa situation. De même, celui dont les choix ont été très fructueux devrait être libre de jouir de sa fortune comme il l'entend. Toute intervention de l'État dont l'objectif serait de redistribuer une partie de la fortune du second au premier est ainsi considérée comme illégitime, tout comme le serait un prélèvement visant à investir dans des biens ou des infrastructures que l'individu ne désire pas.

Il n'y a sans doute pas meilleure représentation de ce genre de discours que le concept du *Tax Freedom Day* (ou journée de libération fiscale), soit le premier jour de l'année où les contribuables auraient gagné assez d'argent pour s'acquitter de leurs impôts. Ce jour où, comme nous l'explique le Fraser Institute, nous cessons de

travailler pour le gouvernement et commençons à travailler *pour nous* et à payer les biens et services que *nous* désirons.[4] (Pour les curieux, au Canada, les contribuables célèbrent ce jour en juin, et les entreprises... en février.)

Ce type de discours, qui fait son petit bonhomme de chemin dans notre espace public, a depuis longtemps une présence médiatique importante chez nos voisins de l'Ouest et du Sud, où même des chansons célèbrent ce jour de «libération». Il découle toutefois d'une bien étrange conception du monde: un monde dans lequel les individus, seuls responsables de leurs habiletés, savoirs et caractère, les feraient fructifier dans une zone de parfaite liberté—*le marché*—avec l'aide d'autres individus avec lesquels ils auraient une relation purement contractuelle et volontaire.

Pour illustrer la situation naturelle de l'homme, libre de l'État, les penseurs de la droite économique ont souvent recours à l'image d'un individu vivant isolé sur une ile déserte. Cet individu a des préférences et des besoins qu'il tente de combler de la façon qui lui semble la plus efficace, contrainte uniquement par les ressources extérieures dont il dispose, par ses talents et compétences, et par sa motivation (ou sa paresse).

Tel un Robinson sans Vendredi, c'est à lui seul de déterminer le temps à consacrer au travail, aux loisirs, et d'identifier les désirs et besoins devant être traités en priorité. S'il n'est pas satisfait de sa situation, il n'a que lui à blâmer, et comme personne d'autre ne peut souffrir de ses actions, rien ne peut justifier qu'il lui soit interdit ou imposé quoi que ce soit. Il ne peut consommer davantage que ce qu'il produit, tout ce qu'il produit lui revient de droit et il ne produit que ce qu'il désire dans la quantité qu'il désire. Il est aussi l'unique victime de son gaspillage.

Qui oserait prétendre que ce Robinson a des devoirs— envers qui?—ou que sa liberté de produire certains biens devrait être limitée? Laissons Robinson choisir rationnellement comment réaliser ses préférences ou poursuivre sa conception du bonheur. Selon l'expression des économistes, laissons-le *maximiser son utilité*. À lui

de choisir si une heure à se reposer au soleil est préférable à une heure à pêcher. Au fond, il est le mieux placé pour évaluer si la fringale de fin de soirée est compensée par le plaisir de la journée.

Maintenant, qu'en est-il des interactions sociales? Comment cette liberté naturelle tolère-t-elle la compagnie d'autrui? Imaginons que d'autres individus échouent sur l'ile de notre Robinson. Ils peuvent s'approprier une partie du territoire non utilisé et produire eux aussi les biens qui leur permettront de subvenir à leurs besoins et de réaliser leurs préférences. Puisque les différentes parcelles de l'ile n'offrent pas les mêmes ressources, et puisque les talents et compétences des individus ne sont pas les mêmes, ils pourront aussi avoir intérêt à échanger des services et des biens. Si les échanges sont libres, le sort de chacun s'améliorera nécessairement à chaque transaction.

Voilà une chose importante à comprendre à propos de l'échange: chaque fois que deux personnes acceptent librement d'échanger des biens ou des marchandises, elles améliorent nécessairement leur situation mutuelle—sans quoi, peut-on présumer, elles n'auraient pas accepté de procéder à l'échange. Par exemple, si l'un de nos insulaires a produit trop de légumes alors qu'un autre a pêché trop de poissons, et qu'ils décident d'échanger des légumes contre du poisson afin de diversifier leur alimentation, nous pouvons présumer que c'est parce qu'ils ont tous deux conclu qu'ils amélioreraient ainsi leur situation respective. Ces transactions devraient donc être encouragées, dans la mesure où elles se font dans le respect de la liberté des individus.

L'individu seul sur son ile est donc parfaitement libre, et l'arrivée de naufragés ne limite cette liberté que dans la mesure où il doit respecter les droits de propriété des nouveaux arrivants, ce qu'il devrait faire spontanément si l'on en croit le mythe de l'*homo crusoeconomicus*. L'individu n'a aucun devoir de partage envers les naufragés, qui doivent aussi être tenus responsables de leurs choix. Selon les *crusoéconomistes*, non seulement cette situation serait

moralement justifiée, mais elle permettrait aussi à tous ceux qui y prennent part d'atteindre des résultats désirables.

Nous pouvons remonter jusqu'au 17e siècle, et aux travaux du philosophe anglais John Locke, pour trouver l'inspiration d'une telle façon de voir les choses.

On trouve deux idées chez Locke qui alimentent encore aujourd'hui la représentation de la société à la base du libéralisme économique. La première veut qu'il existe des droits qui sont *naturels*, c'est-à-dire qui ne dépendent d'aucune décision collective. La seconde idée propose qu'une économie de marché s'apparente à la *condition naturelle* de l'homme.

En philosophie politique, Locke s'inscrit dans la tradition du contrat social, qui stipule que les normes politiques et juridiques qui peuvent être imposées aux individus doivent être acceptables pour ceux-ci. De ce point de vue, est acceptable ce qui améliore la situation de chacun.

Pourquoi quelqu'un accepterait-il de participer à la société—et d'en respecter les règles—si c'est pour se retrouver dans une situation pire que s'il était demeuré à l'état de nature, sans contrainte sociale ou politique?

C'est pour répondre à cette question que les penseurs du contrat social (Locke, Thomas Hobbes, Jean-Jacques Rousseau) proposent un portrait de la vie naturelle de l'homme, ou de son existence prépolitique, afin de réfléchir à ce qu'il gagne ou ce qu'il perd dans la vie en société.

Selon Locke, l'état de nature est relativement paisible. Tous les hommes y sont libres et égaux, et chacun profite de droits naturels à la vie, à la liberté et à la propriété. Avant l'établissement de toute structure sociale, les individus naissent ainsi porteurs de droits sur leur propre corps et sur ce qu'ils souhaitent en faire. Pour Locke, ces droits proviennent de Dieu, et tout individu a donc une obligation morale de les respecter chez chacun de ses semblables.

Dans ce contexte, que serait un état social légitime? Le résultat d'un contrat social par lequel les individus transfèrent une partie de leurs droits au gouvernement dans le but de s'assurer d'une certaine paix sociale et de profiter davantage des bénéfices de leur vie, de leur liberté et de leur propriété. Mais, puisque ces droits sont naturels, l'état social n'est justifié que s'il améliore la vie de chacun et qu'il respecte ces droits qui préexistent à la société et à l'État. Sinon, la vie dans l'état de nature est préférable.

Dans la vision de Locke et compagnie, la société est la somme d'individus qui procèdent à de telles transactions en vue d'améliorer leur situation. Rien ne doit leur être imposé qui irait à l'encontre de leurs droits naturels: le droit à la vie, à la liberté et à la propriété.

Une telle logique justifie ainsi l'apparition de grandes inégalités. Chaque fois que des individus procèdent à une transaction, cela modifie la distribution des biens dans la société. Certains talents permettront de produire des biens plus recherchés, et les individus possédant ces talents en retireront davantage de bénéfices. Et à la suite de nombreuses transactions, toutes libres et mutuellement avantageuses, certains risquent de s'être enrichis considérablement.[5]

Locke reconnait lui-même que l'état de nature est une fiction: les individus ne sont pas entrés en société par un contrat. Mais cette fiction originelle permet de critiquer toute redistribution involontaire des richesses, soit le fait de prendre à certains, sans leur permission, pour donner à d'autres ou pour investir dans des biens publics comme l'armée, l'éducation, ou les arts et la culture. Si on nous prive d'une partie de notre liberté ou de notre propriété, on nous porte préjudice, peu importe que cette privation vienne d'un individu ou de l'État. Ce dernier ne devrait donc pas se mêler de la redistribution de la richesse, car elle n'est jamais une transaction mutuellement avantageuse; elle est toujours faite aux dépens de celui à qui on prend pour donner à d'autres. Elle viole donc le droit naturel de cet individu.

Voilà l’usage de la fiction des insulaires que font certains partisans du marché économique libre et déréglementé. Le marché laissé à lui-même est le mode d’organisation sociale idéal. Il est le seul à permettre de préserver la sphère de liberté de l’individu. Il est aussi le plus démocratique, car par leurs choix de consommation, les citoyens expriment directement leurs préférences.

Ce que nous pourrions appeler l’utopie capitaliste, c’est que la société soit entièrement organisée ainsi, et que la totalité des biens et services offerts puissent être pris en charge par ce mécanisme de libre marché. Selon cette utopie, chaque fois que nous réduisons les interventions de l’État, nous améliorons nos chances de retrouver ce paradis perdu.

3
La coordination
ou pourquoi nous conduisons à droite
sans nous sentir brimés

Les penseurs de la droite économique ne font plus référence à Dieu, du moins lorsqu'il est question de justifier le système capitaliste. Ils semblent plutôt considérer que le respect des droits de propriété va résulter spontanément de l'action individuelle intéressée. Ils ont ainsi radicalisé le modèle lockéen, jusqu'à identifier l'état de nature à un monde capitaliste idéal, dans lequel la poursuite par chacun de son intérêt individuel, sans restriction, par l'échange et la compétition—c'est-à-dire dans un marché *parfaitement libre*—mènera au meilleur des mondes possible, à la production et à l'allocation la plus efficace des ressources.

À peu près toutes les sociétés ont eu recours à la compétition pour encourager les gens à travailler plus fort, produire des biens de meilleure qualité, offrir de meilleurs prix. L'utopie capitaliste requiert toutefois que l'on transforme l'*ensemble de l'économie* en une immense compétition, sans aucune autre contrainte que le respect des droits de propriété. Que *toute* la production, la distribution et la consommation soient gérées sur une base compétitive.

Selon les tenants de l'idéal capitaliste, favoriser ainsi la libre compétition devrait permettre l'émergence d'un ensemble de marchés pour tous les biens et services. Et dès que le système de marché est complet—que tout appartient à quelqu'un, que tout peut être échangé et que toutes les transactions sont volontaires—, le résultat produit est optimal. Pas besoin d'une autorité centrale qui gérerait tous les détails des interactions économiques. Le seul rôle de l'État est de créer un système de droits de propriété et de protéger les contrats. Le reste est obtenu grâce aux décisions libres, intéressées et décentralisées des individus.

Adam Smith a eu une formule célèbre à ce sujet: «Ce n’est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre diner, mais bien du soin qu’ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme; et ce n’est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c’est toujours de leur avantage.»[6] Dans un marché parfait, nul besoin que les individus se comportent de façon altruiste.

Smith n’avait pas tort. Quand elles fonctionnent bien, les institutions de l’économie de marché ont une puissance motivationnelle exceptionnelle. Elles permettent surtout d’aligner l’intérêt individuel et collectif, ou la liberté et l’efficience économique. D’ailleurs, pour comprendre comment les sociétés modernes ont créé autant de richesse et de prospérité, et pour comprendre simplement la dynamique de notre vie économique, il est absolument nécessaire de comprendre ce fonctionnement des marchés—ce qu’avait très bien vu Karl Marx.

Mais dans leur enthousiasme, les défenseurs du capitalisme ont toujours eu tendance à en donner plus que le client en demande, allant jusqu’à refuser d’admettre que les marchés puissent être limités ou avoir des failles. Pourtant, malgré les bénéfices importants de la compétition pour l’allocation et la production des biens et services, il faut noter deux choses: <u>les marchés ne sont pas magiques</u>, ils dépendent pour bien fonctionner de conditions institutionnelles spécifiques; et ils doivent être constamment <u>contrôlés</u>.

Pour bien le comprendre, nous distinguerons trois formes d’interaction (la <u>coordination</u>, la <u>coopération</u> et la <u>compétition</u>) dans lesquelles les individus peuvent être impliqués et qui jouent un rôle crucial dans le fonctionnement de l’économie de marché, tout en exigeant aussi des formes d’intervention extérieure, collective et institutionnelle. Ainsi, si ces interactions permettent de produire des bénéfices collectifs importants, elles nécessitent par ailleurs que l’on contraigne dans une certaine mesure la liberté des individus. Nous verrons aussi comment elles impliquent tout un ensemble de normes

distinctes afin d'inciter les individus à agir de telle façon que, par leur comportement, ils produisent des résultats collectifs désirables.

Dans ce chapitre, abordons d'abord la coordination.

Une économie de marché, c'est plus qu'un échange ponctuel (entre des carottes et des pommes de terre sur une ile isolée, par exemple), c'est tout un système de production et de distribution de biens et services. On y retrouve des millions de producteurs et de consommateurs qui, par la concurrence, font jouer l'offre et la demande. Pour que ce marché fonctionne, les individus doivent, au minimum, contraindre leur liberté par un certain nombre de règles dites de coordination: comment et où se font les échanges, quelles sont les heures d'ouverture des marchés, quelles devises sont acceptées et comment on en détermine la valeur, etc. Ces problèmes sont les plus simples à régler dans la mesure où tous ont intérêt à les résoudre et personne n'a intérêt à violer la règle adoptée.

Pour le philosophe écossais David Hume, ami et inspirateur d'Adam Smith, tout problème collectif se réduit à un problème de coordination. Les règles sociales, que Hume appelle *conventions*, ont comme objectif d'assurer ce genre de coordination à l'échelle sociale. Ce qui devrait se faire, selon lui, de façon plutôt naturelle.

Afin d'illustrer cette idée, Hume a recours à l'image de deux rameurs. Au début, les rameurs ne tirent pas sur les avirons au même rythme—mais assez rapidement, par tâtonnements, ils se coordonnent, de façon à ce que leur embarcation avance dans la direction désirée. Ainsi, nous dit Hume, «deux hommes qui tirent aux avirons d'une barque le font selon un accord ou une convention, bien qu'ils n'aient jamais échangé de promesses».[7] La vie sociale dépendrait de solutions à des problèmes ayant cette structure: nous n'avons qu'à nous coordonner, à synchroniser notre vitesse de ramage, et nous assurerons l'efficacité de nos interactions sociales.

On peut facilement être d'accord avec Hume sur l'idée selon laquelle les individus prendront rapidement conscience des

avantages de la coordination. Par exemple, la question de savoir de quel côté de la route conduire est un problème simple de coordination. Qui voudrait vivre dans une société où chacun choisit de façon aléatoire de quel côté il préfère conduire ce jour-là? Collectivement, il faut s'entendre sur cette question. Se *coordonner*: gauche ou droite?

Peu importe quel côté devrait être choisi: ce qui compte, c'est que tout le monde choisisse le même. Plutôt que de laisser chaque individu établir sa stratégie individuelle, il vaut mieux en proposer une que tous devront respecter. Le fait de s'entendre sur une stratégie collective et de s'y tenir a des avantages évidents.

Pour une raison bien simple, il est facile de convaincre les individus de contraindre leur liberté en conduisant du même côté de la route: la règle est avantageuse pour tous (personne n'est perdant du fait que le côté droit est choisi) et personne n'a intérêt à enfreindre la règle. Si vous êtes le seul à le faire, le seul prix que vous gagnerez est un Darwin Award, que l'on remet annuellement aux individus ayant contribué par leur décès à l'évolution de l'espèce! (L'évidence de la légitimité d'une telle règle ne doit cependant pas nous faire perdre de vue qu'il s'agit bel et bien d'une contrainte à la liberté.)

Un tel résultat est ce que l'on appelle, en économie, un *équilibre*. C'est-à-dire que personne ne peut améliorer sa situation en changeant de stratégie, par exemple en conduisant de l'autre côté de la route. Et si cet équilibre est mutuellement avantageux, on dit qu'il est *optimal*. Il en est ainsi pour l'exemple de la conduite. Personne n'a d'intérêt personnel à faire autrement, et la situation ne pourrait être améliorée en changeant le comportement de certains—ou de tous. Si la stratégie individuelle la plus attrayante est aussi celle qui, lorsque adoptée par tous, produit le résultat collectif le plus intéressant, on obtient la situation promise par le marché idéal.

Dans les cas des problèmes de coordination, il est facile de parvenir à ce résultat. Nous pouvons donc comprendre l'enthousiasme de certains penseurs face au marché.

Malheureusement pour Hume, et surtout pour nous, les problèmes d’action collective ne prennent pas tous la forme de problèmes de coordination. Nous sommes aux prises avec nombre de situations où l’équilibre et l’optimalité ne coïncident pas. Cela signifie que face à certains problèmes, identifier une stratégie collective qui permet d’améliorer la situation de chacun n’est pas suffisant: il nous faut encore convaincre chaque individu de mettre de côté la poursuite immédiate de son intérêt et d’adopter la stratégie collective en question.

4
La coopération
ou pourquoi il faut relire Thomas Hobbes

Il y a quelques années, les agriculteurs de l'Ontario se sont donné rendez-vous devant le parlement provincial. Ils voulaient ainsi faire connaitre aux élus leur détresse face au bas prix des grains et aux différents problèmes que connait le monde agricole. Ils se sont dit qu'ils devaient se faire entendre et ont ainsi décidé, collectivement, de manifester avec l'artillerie lourde: tracteurs et autres véhicules qui composent l'impressionnante flotte de l'agriculteur moderne.

Pour qu'une telle stratégie soit efficace, on ne peut laisser le soin à chacun de déterminer le lieu et le moment propice pour une manifestation. Les agriculteurs devaient se coordonner, se donner rendez-vous à un endroit précis, à un moment précis. Ils l'ont fait. Une fois le lieu et le moment choisis, personne n'avait intérêt à modifier sa stratégie.

Le jour prévu de la manifestation, pourtant, l'un de nous s'adonnait à être sur place pour y être témoin d'un bien triste spectacle: quatre ou cinq tracteurs roulant autour du parlement, ne bloquant pas la circulation, ne dérangeant personne...

Que s'était-il passé? Une manifestation monstre était souhaitable pour tous les agriculteurs. Mais pour profiter de ses bénéfices, ils n'avaient pas individuellement à être présents. *Collectivement*, la meilleure chose à faire était une manifestation paralysante, mais *individuellement*, la meilleure chose à faire était de demeurer chez soi et de laisser des collègues s'en charger.

Les agriculteurs s'étaient retrouvés pris dans un problème d'action collective autrement plus sérieux et difficile à résoudre que les problèmes de coordination. Ils faisaient face à un <u>problème de coopération</u>: une situation où des individus agissant dans leur propre

intérêt produisent une situation qui leur est *collectivement* désavantageuse.

Le premier à avoir bien saisi toute l'importance de ce problème est un penseur que connaissaient pourtant bien Locke et Hume: Thomas Hobbes. Le prendre au sérieux permet d'éviter deux angles morts de l'utopie capitaliste: croire que les droits individuels, en particulier les droits de propriété, sont spontanément respectés par les individus; et ne voir dans l'action collective qu'une question de coordination.

Hobbes et Locke sont d'accord sur au moins une chose: les êtres humains naissent libres et égaux. Mais pour Hobbes, laisser les individus agir selon leur propre intérêt ne mènera pas à l'émergence d'une économie de marché, comme le croit Locke, mais à un état de guerre latente, mais permanente, de tous contre tous: *Homo homini lupus*, l'homme est un loup pour l'homme, et non un partenaire d'affaires potentiel. Pour Hobbes, cette situation catastrophique découle du fait que chaque individu étant parfaitement libre à l'état de nature, il peut *tout* faire pour satisfaire ses désirs et assurer sa survie.

Pour Hobbes, la liberté des individus n'est pas limitée par le devoir de respecter les droits d'autrui, notamment les droits de propriété, ce qui produit un résultat collectif radicalement différent de celui imaginé par Locke. Dans le modèle de ce dernier, si les insulaires désirent des légumes, ils ont deux choix: ils peuvent choisir de consacrer du temps à l'agriculture, ou ils peuvent se les procurer auprès d'une tierce personne, par un échange volontaire. Dans le modèle de Hobbes, les individus ont également ces deux options, mais ils disposent aussi d'un troisième choix, bien moins exigeant: voler le fruit du travail d'un agriculteur.

On peut rétorquer que ce serait violer les droits de propriété de l'individu. Mais d'où peuvent bien venir ces droits? Ont-ils vraiment un sens s'il n'y a personne pour les faire respecter? Pourquoi imaginer que des individus parfaitement libres accepteraient de contraindre leur comportement en respectant la liberté d'autrui? Si

l’on n’a rien à craindre de celui que l’on vole, pourquoi se priver de cette alléchante opportunité? Ce que Hobbes permet de réaliser, c’est qu’il n’y a rien de naturel à se contraindre à respecter les droits des autres individus. Cela implique plutôt de faire intervenir un tiers ou un moyen artificiel pour régler les problèmes générés par les interactions sociales.

Pour Hobbes, la solution passe par la protection de certains droits individuels fondamentaux. Car dans la situation où chacun est entièrement libre de faire tout ce qui est dans son intérêt, y compris voler et tuer, rien ne sera produit, parce que personne n’est certain de pouvoir profiter des fruits de ses investissements et de son travail. C’est l’incertitude liée à la liberté illimitée de chacun qui cause la paralysie sociale, et cette incertitude découle directement de l’absence de garanties sous formes de droits protégés: «Dans un tel état, il n’y a pas de place pour une activité industrieuse, parce que le fruit n’en est pas assuré: et conséquemment il ne s’y trouve ni agriculture, ni navigation, ni usage des richesses qui peuvent être importées par mer; pas de constructions commodes; pas d’appareils capables de mouvoir et d’enlever les choses qui pour ce faire exigent beaucoup de force; pas de connaissances de la face de la terre; pas de mesure du temps; pas d’arts; pas de lettres; pas de société...»[8]

Toutes les activités susmentionnées—construction, agriculture, navigation, recherche scientifique, arts et lettres—exigent la coopération sociale: pour que nous puissions collectivement en profiter, nous devons créer un climat social où les individus ayant la capacité et le talent pour les produire ont aussi des incitatifs à le faire, et cela commence par l’assurance de pouvoir profiter des fruits de leur travail. Cette coopération sociale exige que chaque individu accepte de contraindre sa liberté. Accepter un certain nombre de contraintes et les respecter au quotidien représente la plus importante contribution à la coopération sociale.

Hobbes ne dit pas que les hommes sont mauvais, mais simplement que la vie sociale et les bénéfices qu’elle nous offre ne

peuvent émerger *naturellement* dans une situation où les individus agissent librement et sans contrainte. C'est seulement en convenant de normes mutuellement avantageuses *et* en acceptant de contraindre notre liberté par ces normes que nous pouvons quitter le pénible état de nature. Car il faut aussi convaincre les individus de ne pas se laisser tenter par un résultat encore plus intéressant que le respect de la stratégie collective (dans l'exemple donné plus haut: rester chez soi et économiser sur l'essence nécessaire pour déplacer son tracteur jusqu'à Toronto, pendant que tous les collègues bloquent la circulation). Contrairement aux problèmes de coordination, où enfreindre la règle est individuellement désavantageux, les problèmes de coopération font miroiter la possibilité d'avoir le beurre et l'argent du beurre.

Le très sérieux problème de la surpêche sur la côte est canadienne, responsable de la destruction des stocks de morue, a une structure similaire. Aucun pêcheur n'était en position de pêcher assez de morue pour en détruire tous les stocks. Chacun avait aussi un incitatif à en pêcher le plus possible. Le gouvernement a mis des quotas, que tous les pêcheurs avaient de bonnes raisons d'accepter puisque cela limitait le droit de pêche des autres pêcheurs, mais tout le monde dans l'industrie avait aussi de bonnes raisons de mettre de la pression sur le gouvernement pour que ces quotas soient le plus haut possible ou encore de les ignorer quand c'était possible. Résultat: l'industrie de la pêche a elle-même épuisé ses ressources.

La difficulté, avec les problèmes de coopération, c'est que—contrairement aux problèmes de coordination, où il est possible de croire à une coordination *naturelle* des comportements—il est impossible d'imaginer que des normes émergeront toutes seules, que les individus se contraindront naturellement pour éviter les catastrophes collectives. Au contraire, laissés à eux-mêmes, ils risquent de se retrouver dans des situations collectivement désavantageuses, reproduisant ainsi des catastrophes annoncées et prévisibles, plutôt que des résultats optimaux. Pour que ces problèmes soient surmontés, il est nécessaire de faire en sorte que chacun trouve son compte dans le respect de la stratégie collective,

et cela passe par l’établissement de normes, d’institutions et d’autres formes de contraintes.

5
Histoire de prisonniers

L’histoire des agriculteurs ontariens et celle des pêcheurs de la côte est prennent toutes deux la forme de ce que l’on appelle dans la littérature spécialisée un dilemme du prisonnier. Imaginez que vous ayez commis un vol de banque avec un complice, qui est aussi votre colocataire. La police sait que vous êtes responsables du vol, mais n’a pas de preuve pour vous condamner. Toutefois, à la suite d’une fouille à votre domicile, elle découvre une quantité importante de marijuana, suffisante pour condamner chacun de vous à deux ans de prison pour trafic de substances illicites.

On vous amène donc au poste et on installe chacun de vous en isolement, à la suite de quoi un agent vous dit: «Nous savons que vous et votre complice êtes responsables du braquage de la banque, mais nous n’avons pas de preuve. Par contre, l’accusation de possession de drogues nous permettrait de vous condamner à deux ans de prison. Voici notre offre: si vous dénoncez votre partenaire, nous fermerons les yeux sur la possession de stupéfiants et vous serez libre. Quant à votre complice, il sera condamné à huit ans de prison pour vol de banque.»

Mais on vous fait aussi comprendre que la même offre est faite à votre complice. Ce qui signifie que vous ne pouvez pas choisir un résultat, un nombre d’années d’emprisonnement, mais plutôt une stratégie individuelle qui, selon ce que fera votre complice, produira un résultat plus ou moins satisfaisant. Voici les scénarios possibles:

1. Vous dénoncez votre partenaire; il garde le silence. Votre sentence: zéro.

2. Vous gardez tous deux le silence. Votre sentence: deux ans.

3. Vous vous dénoncez l'un l'autre. Votre sentence: huit ans.

4. Vous gardez le silence; votre partenaire vous dénonce. Votre sentence: dix ans.[9]

Nos deux prisonniers sont confrontés à un dilemme qui prend la forme d'un problème d'action collective.

Vous remarquez qu'il y a une stratégie qui permet de réduire votre peine d'emprisonnement *peu importe* ce que choisit de faire votre acolyte: la dénonciation. Si votre complice garde le silence et que vous le dénoncez, vous serez libre. Mais il verra malheureusement (pour vous) les choses de la même façon! Vous pourrez donc vous attendre à passer tous les deux huit années au pénitencier. Si votre acolyte réalise aussi tout ça, et qu'il préfère également deux années plutôt que huit années de pénitencier, le mieux est de garder le silence tous les deux. Mais voilà, si vous croyez que votre acolyte gardera le silence, l'option de la libération immédiate revient sur le tapis et il redevient très tentant de le dénoncer.

Réfléchissez: prendriez-vous le risque de garder le silence?

Toute réflexion supplémentaire est superflue: si tant est que les deux complices sont rationnels et qu'ils ne se soucient que de diminuer leur peine de prison, la chose à faire est de dénoncer. C'est à leurs corps défendants qu'ils le font, puisqu'ils sont aussi conscients de la possibilité de ne passer que deux années chacun en prison. Mais il serait complètement irrationnel de se mettre dans une position de vulnérabilité par rapport à son complice en gardant le silence. En d'autres termes: la coopération leur aurait permis d'éviter le pire résultat collectif, mais il était irrationnel de respecter la stratégie coopérative, celle de ne pas dénoncer.

Ce qu'illustre le dilemme du prisonnier, c'est que dans des interactions de coopération, si chacun choisit la meilleure stratégie individuelle possible, le pire se produit collectivement et chacun obtient un résultat inférieur à ce qu'il espérait.

À petite échelle, cet exemple illustre bien le diagnostic de Hobbes. Dans l'état de nature, la liberté illimitée de chacun ne produit pas de résultats optimaux, comme le croyait Locke, mais des résultats désastreux. L'état de nature chez Hobbes n'est rien d'autre que l'illustration dramatique d'une société incapable de résoudre des problèmes d'action collective.

En regardant ce problème d'un point de vue collectif, on comprend pourquoi les problèmes de coopération sont si fréquents dans la société et si souvent discutés dans la littérature spécialisée. La très grande majorité des activités humaines dépendent de la coopération, et donc de la régulation ou de la coercition.

Est-ce rationnel d'économiser l'eau potable, de jeter nos déchets dans une poubelle, d'aller manifester avec notre tracteur, d'aller voter, de préserver les ressources naturelles? Non! Mieux vaut laisser les autres le faire et profiter des bénéfices sans effort. Le problème, c'est que lorsque tous raisonnent de cette façon, on se retrouve avec des problèmes collectifs dont tous souffrent. Personne n'est mal intentionné ou méchant. Personne ne souhaite une pénurie d'eau potable ou des congestions routières, mais individuellement, personne n'a intérêt à agir d'une façon qui permet de les éviter. La solution passe donc par l'imposition de normes mutuellement avantageuses et collectivement désirables.

Réaliser que nos comportements individuels libres produisent des catastrophes et que l'adoption d'une même norme par tous permettrait de résoudre le problème ne suffit pas à assurer la production de situations collectivement optimales. En effet, une fois la norme adoptée, nous prenons aussi conscience du fait qu'il est individuellement plus avantageux de l'enfreindre. Dans des situations de coopération, le respect de la stratégie collectivement optimale n'est jamais la stratégie la plus avantageuse accessible à

l'individu. Sans recours à la contrainte, il est donc toujours difficile d'assurer le maintien des normes.

La contrainte vise à motiver les individus à respecter les normes collectivement bénéfiques. Différentes institutions peuvent prendre en charge la gestion de ces contraintes et de ces incitatifs à coopérer. La mafia a par exemple trouvé une solution au problème du dilemme du prisonnier. En menaçant de mort un membre de la *familia* qui se rendrait coupable de délation, elle rend rationnel le respect de la loi du silence. Il devient en effet avantageux de ne pas dénoncer ses complices, et ce, peu importe la générosité de l'offre faite par les policiers, qui ne fera jamais oublier la menace de mort.

L'État, par sa capacité d'emprisonner et de mettre à l'amende les individus enfreignant les lois, rend aussi individuellement avantageux le respect des institutions.

Enfin, un mécanisme plus informel, mais terriblement efficace, et auquel nous prenons tous part, est celui de la désapprobation sociale. En exprimant notre désapprobation par un soupir lorsque quelqu'un se glisse dans une file d'attente, en adressant quelques mots acerbes à une personne impolie, ou en klaxonnant les conducteurs indisciplinés, nous participons au respect des normes.

La présence de normes permet de limiter la liberté d'une façon qui est avantageuse pour tous, et la création d'institutions incitatives et coercitives rend rationnel pour chaque individu le respect de ces normes nécessaires à la coopération. Nous devons accepter le contenu de ces normes contraignant notre liberté et les institutions qui en rendent le respect rationnel, puisque c'est le prix à payer pour rendre la coopération sociale possible.

Sans coopération sociale, nous dit Hobbes, la vie de l'être humain est «solitaire, indigente, dangereuse, animale, et brève».[10] Solitaire, car on ne peut faire confiance à personne. Indigente, car aucune propriété n'est possible. Dangereuse, car on y est constamment menacé. Animale, car aucun savoir ou connaissance ne s'y développera. Et brève, cela va de soi...

6
Les hommes préfèrent les blondes

Vous ne vous sentez pas trop concerné par ces histoires d'état de nature, d'agriculteurs en colère et de prisonniers? En voici une plus festive. Si vous avez vu le film *Un homme d'exception (A Beautiful Mind)* consacré à John Nash, le petit génie de l'économie à qui l'on doit la formalisation mathématique du dilemme du prisonnier, vous vous rappelez peut-être cette scène où lui et trois de ses amis entrent dans un bar et y voient cinq filles: une blonde qui produit un fort effet chez chacun d'eux, et quatre brunes qui, doit-on comprendre, sont moins attirantes (mais c'est Hollywood: elles sont toutes plutôt désirables).

Du point de vue des garçons, poursuivre leur intérêt individuel, c'est tenter leur chance auprès de la blonde. La théorie économique classique les encourage à agir ainsi. Mais attention, prévient Nash: si nous nous précipitons tous sur la blonde, un seul de nous, *au mieux*, terminera la soirée en bonne compagnie. Car les brunes ne voudront rien savoir d'être choisies deuxièmes. Mais si nous *coopérons*, c'est-à-dire que nous nous entendons d'abord sur le fait de choisir chacun une brune et de ne pas approcher la blonde, alors nous avons tous de meilleures chances de «réussir» notre soirée.

Voilà un bon exemple de problème de coopération. Si nous poursuivons notre intérêt immédiat individuel, nous nous retrouvons dans une situation collectivement désavantageuse. Mais nous pouvons nous en sortir, en nous imposant des normes, c'est-à-dire en nous mettant d'accord sur une stratégie collective par laquelle chacun accepte de se contraindre. Ici: ne pas approcher la blonde, *même* si c'est notre préférence.

Tout comme Locke et d'autres, Hobbes avait compris que l'adoption de règles permettait d'éviter la catastrophe de l'état de nature. Mais Hobbes avait compris une chose plus importante

encore: convaincre les gens d'accepter des règles afin de sortir de l'état de nature est bien différent de les convaincre de les respecter. C'est pour cette raison que le maintien des normes exige la confiance ou la coercition. Entre amis, il n'est pas trop difficile de faire respecter une telle norme, car on se connait et on se fait confiance. Mais à l'échelle de la société, c'est autre chose.

Pourtant, il est vrai que la plupart des gens sont plutôt coopératifs. Nous l'observons très souvent, et plus souvent encore nous ne le remarquons même plus.

En observant un mendiant endormi devant un chapeau contenant quelques dollars, on peut être frappé par un comportement généralisé très curieux pour des individus qui seraient motivés par leur seul intérêt: personne ne se sauve avec l'argent du mendiant. Vous vous dites sans doute que c'est la moindre des choses de ne pas voler ce pauvre homme. Mais de tels comportements, que nous venons à considérer comme allant de soi et naturels, ne le sont absolument pas: ils découlent du respect de normes qui font consensus dans nos sociétés, et qui dépendent d'une longue histoire civilisationnelle.

Nous cessons d'être conscients de ces normes et de leur importance parce que les gens que nous rencontrons généralement sont des adultes socialisés. Ils ont déjà intériorisé tout un ensemble de contraintes morales ou de normes sociales qui limitent leur tendance à agir de façon purement intéressée. Mais pour comprendre ces contraintes, règles ou normes sociales, il faut d'abord avoir conscience qu'elles ne sont pas naturelles. Elles n'apparaissent pas d'elles-mêmes et ne peuvent se maintenir naturellement dans des communautés d'individus recherchant leur intérêt immédiat. Il n'y a qu'à observer de jeunes enfants pour réaliser que même s'ils ont parfois des comportements altruistes spontanés, ils ne sont généralement pas disposés à coopérer ou à partager. Ils n'ont pas non plus un désir naturel d'obéir aux règles imposées par leurs parents. On passe plutôt des années à leur apprendre l'importance de ces règles et de l'obéissance. Pour une

communauté, compter plusieurs individus qui acceptent de s'abstenir de poursuivre leur meilleure stratégie individuelle et d'obéir à des normes et à des stratégies collectives contraignantes représente un capital social inestimable.

Il est fréquent chez les économistes d'ignorer ou de passer sous silence l'immense valeur produite par les comportements individuels respectueux des stratégies collectives. Cela contribue pourtant de façon non négligeable à l'établissement de marchés concurrentiels.

(À ce sujet, merci à tous ceux qui n'ont pas volé les ordinateurs portables utilisés pour rédiger ce livre, laissés maintes et maintes fois sur des tables de café parfois déserts. Vous avez contribué à la publication de ce livre.)

7

La compétition ou pourquoi il est interdit de mordre vos concurrents

Dans les années 1990, le Ultimate Fighting Championship (ufc), promoteur de combats ultimes de type «arts martiaux mixtes», avait comme slogan «*There are no rules!*». La compétition à sa plus simple expression: mettre l'opposant hors de combat sans être contraint par des règles qui brimeraient la créativité pugilistique des combattants!

Sauf qu'on interdisait les morsures, les coups à la trachée et aux yeux. On peut aussi imaginer que les organisateurs n'auraient pas vu d'un très bon œil qu'un participant s'attaque à son adversaire avec une chaise *avant le combat*, qu'il tente de l'empoisonner, ou qu'il le menace d'incendier sa maison s'il ne concédait pas la victoire. Ce sont pourtant des stratégies individuelles qui sont fort efficaces pour augmenter ses chances de triompher. Plus efficaces, en tout cas, que de passer de longues heures à s'entrainer pendant que notre adversaire fait de même et rend ainsi la compétition plus difficile.

La question semble pourtant légitime pour tout athlète qui souhaite remporter une compétition: vaut-il mieux dépenser toute cette énergie à améliorer ses performances dans l'espoir de vaincre son adversaire ou embaucher quelqu'un pour lui casser un membre? Cette seconde stratégie fut rendue célèbre par la patineuse artistique américaine Tonya Harding en 1994, lorsque ses proches ont agressé sa rivale la plus sérieuse, Nancy Kerrigan, et l'ont blessée au genou.

Peu importe les stratégies individuelles employées, quelqu'un finira par gagner. Pourquoi alors limiter la liberté des compétiteurs par des

contraintes quant aux stratégies et à la créativité pouvant être mises de l’avant?

Le marché concurrentiel est un peu comme le ufc: il nous est souvent présenté comme un lieu libre de toute contrainte, dans lequel les compétiteurs n’ont qu’à poursuivre leur intérêt personnel. Mais la compétition n’est pas l’anarchie, c’est une institution avec un ensemble de règles et de contraintes qui déterminent notamment quelles stratégies sont permises, comment est choisi le vainqueur, quelle récompense il recevra. Le *fairplay*, dans un ring ou sur le marché, équivaut à respecter des normes plus ou moins contraignantes et n’émerge pas naturellement dans l’esprit des compétiteurs.

La question n’est donc pas de savoir si nous devrions viser une compétition libre et sans contrainte, mais plutôt quelles sont les contraintes que nous souhaitons imposer aux compétiteurs dans différentes compétitions. Tout comme dans les autres types d’interactions, qu’il s’agisse de coordination ou de coopération, des normes identifient les stratégies acceptables en fonction des objectifs recherchés.

La beauté d’un marché compétitif est de faire en sorte que chacun ait intérêt à offrir des biens et services aussi attrayants que possible, et que nous produisions ainsi, collectivement, une allocation efficace des ressources.

Chacun désire vendre ses produits au prix le plus élevé et acheter des produits de la meilleure qualité possible, au prix le plus bas. Cette compétition crée des incitatifs pour les producteurs. L’innovation, la recherche et le travail investi dans les produits ainsi que l’abaissement des couts ne sont pas le résultat de réflexes altruistes ou du désir d’améliorer la vie des consommateurs. Ils ne résultent que du désir du producteur de demeurer en affaires et de maximiser ses profits. Le phénomène fascinant, encapsulé par le concept de la *main invisible* d’Adam Smith, c’est que chacun agit comme s’il recherchait aussi activement que possible la meilleure façon d’améliorer la vie de tous ses semblables, alors qu’au fond,

chacun n’agit que dans son propre intérêt. Comme l’explique Smith: «Tout en ne cherchant que son intérêt personnel, [chacun] travaille souvent d’une manière bien plus efficace pour l’intérêt de la société que s’il avait réellement pour but d’y travailler.»[11]

Plusieurs économistes en ont conclu que nous devrions libéraliser au maximum la compétition. C’est seulement ainsi que nous serions en mesure d’en libérer tout le potentiel, et de profiter des immenses bénéfices qu’elle nous offre et qui sont, pour l’instant, freinés par les interventions de l’État ou d’autres types d’institutions contraignant le marché.

Une telle façon de voir les choses néglige le fait que la compétition peut dégénérer et couronner des vainqueurs «pour les mauvaises raisons». Si les places dans les grandes écoles reviennent aux étudiants les plus riches, si les médailles d’or reviennent à ceux ayant accès aux drogues les plus efficaces ou les plus difficiles à dépister, ces compétitions, qui devraient récompenser l’excellence académique et athlétique, perdent tout intérêt, et les bénéfices qu’elles devraient engendrer sont en bonne partie perdus. C’est en ce sens que, le plus souvent, les interventions de l’État ne visent pas à empêcher une saine compétition, mais à dissuader certains comportements individuels qui menaceraient la stabilité ou la désirabilité de la compétition.

La compétition est, à n’en point douter, une structure d’interaction qui permet de produire des bénéfices collectifs phénoménaux, et nous devons y avoir recours chaque fois que tel est le cas. Critiquer sans nuance le marché concurrentiel en tant que tel est bien souvent le fait de l’ignorance; critiquer en revanche l’omniprésence de son dictat et le fait que nombre de compétitions ne couronnent que les plus fortunés est tout à fait légitime. Le marché est ce que nous en faisons. S’il est bien encadré, il est un puissant outil de création de richesses collectives.

Les grands bénéfices offerts par le marché ne doivent néanmoins pas nous faire perdre de vue sa nature complexe et artificielle. La compétition n’apparait pas seulement là où elle est bénéfique, et elle

ne motive pas naturellement les compétiteurs à adopter des comportements collectivement bénéfiques pour parvenir à la victoire.

Il faut donc renverser le fardeau de la preuve que nous propose l'utopie capitaliste. Toute compétition devrait plutôt être présumée mauvaise jusqu'à preuve du contraire, parce qu'elle est nuisible pour chacun des compétiteurs. Pensez à la compétition des amis de John Nash pour la blonde: ils se nuisent mutuellement sans qu'aucun bénéfice collectif ne soit produit; un seul d'entre eux, dans le meilleur des cas, sortira gagnant de l'affaire. Par contre, dans un contexte institutionnel bien précis, la compétition peut être utilisée pour générer des effets positifs qui dépasseront les effets négatifs que les compétiteurs s'imposent les uns aux autres. Mais comme la compétition aura toujours tendance à sortir des limites institutionnelles, à cesser de livrer les bénéfices promis ou à devenir une course vers l'abime, elle doit constamment être surveillée et réévaluée.

8
À la Maison-Blanche

En termes d'utilisation douteuse des ressources, la campagne présidentielle américaine est un exemple particulièrement spectaculaire. C'est la plus importante et la plus couteuse compétition politique de la planète. D'une élection à l'autre, nous assistons à une explosion des sommes investies dans l'espoir de remporter cette compétition.

Pour chacun des candidats, l'important n'est pas d'avoir telle quantité de militants, de temps d'antenne, d'affiches ou de publicités, mais d'en avoir *davantage* que son compétiteur. Car, dans une compétition, il n'existe pas de qualité ou de valeur *absolue* que doit posséder un participant pour triompher. Tout est *relatif* aux autres compétiteurs. On ne couronne pas des athlètes olympiques parce qu'ils sont bons, excellents ou même prodigieux. On leur décerne la médaille d'or parce qu'ils ont été *meilleurs* que leurs adversaires. Dans le cas de la présidentielle américaine, chaque fois que monte la barre du montant «nécessaire» pour promouvoir le «meilleur» candidat, cette compétition engouffre de plus en plus de ressources pour un résultat qui serait sans doute identique si chaque candidat coupait son budget de moitié.

Obama pouvait compter sur 750 millions $ lors de son élection de 2008, et l'objectif de son organisation pour la campagne de réélection en 2012 est rien de moins qu'un milliard de dollars. En 2008, les candidats à la Maison-Blanche ont collectivement investi 1,3 milliard $ dans la course, le double de la campagne de 2004 et quatre fois celle de 2000.[12] Ni la qualité des candidats ou de leur plate-forme, ni leur visibilité, ni la qualité de l'information propagée ou du poste convoité n'ont été améliorés par les sommes supplémentaires investies.

La compétition a donc tendance à encourager ceux qui s'y engagent à investir un maximum d'efforts et de ressources pour la remporter. Cette dynamique permet souvent de produire des résultats qui sont collectivement désirables; c'est le cas, par exemple, lorsque des compagnies de télécommunication se livrent une guerre des prix pour séduire les consommateurs. Les investissements en recherche et développement profitent aussi à la société, même si tout ce que visent les compagnies est d'augmenter leurs parts de marché. Mais parfois, la compétition s'emballe et, passé un certain seuil, cesse de produire des bénéfices collectifs. Elle ne fait qu'imposer des couts à l'ensemble des participants.

La société américaine bénéficie-t-elle du milliard supplémentaire investi dans la prochaine course à la Maison-Blanche? Qu'aurait-on pu faire de ce milliard? Offrir une année d'éducation universitaire gratuite à plus de 100 000 Américains. Aider des milliers de ménages à récupérer la maison qu'ils ont perdue dans la foulée de la crise de 2008. Et cetera.

Face à cette course vers l'abime dans laquelle sont pris les candidats, il peut être collectivement souhaitable d'imposer des mécanismes institutionnels qui ont pour but de décourager ces comportements rationnels du point de vue individuel, mais collectivement désavantageux. C'est notamment l'un des rôles de la loi québécoise sur le financement des partis politiques, adoptée par le gouvernement de René Lévesque en 1977, et qui limite les sources et les contributions du financement privé. (À l'échelle fédérale, elle a inspiré une loi semblable qui est toutefois menacée par le présent gouvernement conservateur.)

De telles normes visent à rétablir une concordance entre ce qui est avantageux pour les compétiteurs et ce qui est recherché par la collectivité. On peut penser à plusieurs exemples de courses vers l'abime qui nous empoisonnent la vie. Quel montant investir dans une bague de fiançailles, dans un cadeau de Noël à la belle-famille, dans un complet pour une entrevue d'embauche? La réponse

inavouable mais probablement juste est: au moins autant, sinon plus, que ce qu'ont investi les autres.

Nous devons collectivement imposer des normes visant à limiter les stratégies pouvant être employées dans une compétition, comme dans le cas des «combats ultimes» ou de l'économie de marché. Mais nous devons aussi parfois même limiter le recours à des stratégies admissibles, comme dans le cas du financement électoral. Les partis politiques québécois ou canadiens ne peuvent dépenser à leur guise pour du temps d'antenne ou des militants rémunérés. Ce n'est pas parce que ces stratégies sont en soi problématiques, comme le serait le fait de soudoyer quelques militants adverses dans le but de faire dérailler leur campagne. C'est plutôt que nous considérons que, dépassé un certain seuil, des investissements supplémentaires ne produiraient plus de bénéfices collectifs et seraient des pertes nettes. La raison pour laquelle nous avons besoin de normes limitant la liberté des compétiteurs est la même que dans d'autres structures d'interaction: les incitatifs individuels cessent parfois d'encourager des comportements collectivement souhaitables. C'est le cas lorsque les sportifs se dopent ou truquent un match, c'est aussi le cas lorsque les candidats à la présidentielle s'engagent dans une guerre de moyens financiers.

C'est aussi le cas là où il y a monopole ou oligopole, c'est-à-dire là où un ou quelques producteurs dominent le marché et parviennent ainsi à maintenir les prix artificiellement élevés. Dans ce contexte, les lois antimonopoles empêchent les producteurs de *sortir* de la compétition. Évidemment, ces producteurs préfèreraient éviter de se faire la guerre des prix et coopérer afin d'offrir leurs produits à un prix plus élevé, convenu entre eux. Mais on considère qu'il y a davantage de bénéfices collectifs à promouvoir ces guerres de prix, afin que les consommateurs bénéficient de biens de qualité à des prix aussi bas que possible.

9
Pourquoi le libre marché n'aime pas les enfants

Au début de l'année 2012, le traversier *Rabaul-Queen* a fait naufrage au large de la Papouasie-Nouvelle-Guinée, causant la mort d'une centaine de personnes.

Les naufrages ne sont pas rares dans ce coin du monde, car les navires sont vétustes et souvent surchargés. Là-bas, en effet, pas de régulation étatique ou de contrôle suivi quant à l'entretien obligatoire des navires ou au nombre permis de passagers. Le «marché» décide de ce qui est offert.

En d'autres termes, les naufrages à répétition dans ce coin du monde sont le produit d'un marché de la navigation marchande qui est *plus libre* que le nôtre.

À l'accusation implicite que nous formulons ici, le défenseur du libre marché pourrait rétorquer que si les gens préféraient payer un peu plus cher pour des navires en meilleur état et moins populeux, les compagnies qui ne respecteraient pas ce désir feraient simplement faillite. Nous économiserions ainsi les couts de régulation et de contrôle par les inspecteurs.

Mais, comme on le répète souvent dans les manuels d'économie, un tel marché non régulé, pour fonctionner correctement, exige que tous les acteurs disposent d'options, mais qu'ils soient surtout *parfaitement* informés. Les biens et services qu'ils désirent doivent être disponibles, et les consommateurs doivent connaitre tous les prix. Ils doivent aussi être parfaitement informés de la qualité de ces biens et services. Dès que les parties ne sont pas parfaitement informées, il risque fort d'y avoir asymétrie d'information, et le marché tend alors à favoriser la partie qui détient le plus d'information (ici les compagnies de navigation). Lorsque cette asymétrie devient trop importante, le marché cesse de remplir ses

promesses de bénéfices collectifs pour ne profiter qu'aux entrepreneurs. C'est le problème avec le marché de la navigation dont il est question: qui, parmi les usagers, est en mesure d'évaluer l'état d'un navire—une peinture fraiche peut cacher bien des vices—ou le nombre sécuritaire de passagers?

Ce type de problème d'asymétrie d'information est omniprésent et montre à lui seul que l'idée d'un marché complètement dérèglementé ne tient pas la route. Heureusement, il y a toutes sortes de mécanismes auxquels on peut avoir recours pour le résoudre, ou du moins le rendre moins menaçant. Dans le cas des asymétries d'information, des lois de protection des consommateurs et des inspecteurs de la qualité des produits jouent un rôle important. Vous n'avez pas du tout l'information nécessaire pour évaluer les actions de votre avocat ou de votre médecin, mais l'existence d'ordres professionnels assure un contrôle de qualité auprès de leurs membres et permet le maintien d'un climat de confiance pour leur clientèle.

Ce contrôle est nécessaire car, encore une fois, les individus ne seront pas naturellement portés à délaisser ou contraindre les stratégies qui les avantagent, fût-ce au détriment du bien collectif. De la même façon, il serait très naïf de croire que les entreprises agiront dans le bien de leurs consommateurs (en entretenant leurs bateaux et en limitant le nombre de passagers) pour la seule raison que c'est une bonne chose pour la société ou même pour l'image de l'entreprise à long terme. Comme il serait naïf de croire que les athlètes professionnels ne prendront pas de drogue parce que ce n'est pas bon pour le sport ou pour leur santé à long terme. Au final, le recours à des normes contraignantes pour la liberté individuelle est donc inévitable pour que le marché remplisse ses promesses et produise des bénéfices collectifs.

Malgré ce que certains tenants de la droite économique prétendent, dans un marché véritablement *libre*, plutôt que de nous retrouver dans une situation idéale où tous maximisent leur utilité et produisent des résultats collectivement optimaux, nous nous

retrouverions plutôt, tel que Hobbes l'a bien décrit, dans un enfer de problèmes d'action collective. Dans ce contexte, les normes et les institutions permettent d'échapper aux problèmes d'action collective par l'identification et la protection de stratégies collectives mutuellement avantageuses.

Nos sociétés n'ont donc rien de la fiction des insulaires où des individus libres et atomisés échangent le produit de leur travail pour améliorer leur sort. Le contexte dans lequel se déroule toute interaction et toute activité économique—et dont dépend donc *toute production*—est plutôt indissociable d'une longue histoire de coopération. L'ensemble des solutions qui se sont ainsi développées et transformées au cours de l'histoire humaine détermine de façon substantielle ce contexte, social et matériel.

Par exemple, l'économiste Ha-Joon Chang rapporte qu'au début du 19e siècle, une nouvelle législation a été proposée au Parlement britannique afin de réguler le travail des enfants. Le projet proposé, le *Cotton Factories Regulation Act*, n'avait rien de révolutionnaire. Il ne concernait que les manufactures de coton, lieux de travail réputés extrêmement dangereux. Il devait surtout rendre illégal le travail des enfants de moins de neuf ans et empêcher ceux de 10 à 16 ans de travailler plus de 12 heures par jour.[13] Pourtant, plusieurs parlementaires se sont vertement opposés à ce projet de loi qui brimait la liberté de travailler et les fondements même du libre marché: si les enfants voulaient travailler, et les employeurs les embaucher, quel était le problème?

En effet, quel était le problème? C'était de toute évidence une entrave à la liberté des parties prenantes, qui se voyaient ainsi refuser l'amélioration de leur situation. (Malgré ces protestations, la loi a quand même été adoptée.)

Peu de personnes s'opposeraient aujourd'hui à une telle loi, parce que l'on considère que cette contrainte qui limite la liberté des enfants et des employeurs promeut un objectif fondamental: la protection et le sain développement des enfants.

On voit par cet exemple que le contenu des différentes normes de coordination, de coopération et de compétition qui gouvernent les interactions sociales—ce qui est jugé obligatoire, souhaitable ou condamnable—n'a rien de naturel. Il est le résultat de cette histoire de coopération, et reflète les objectifs collectifs jugés dignes d'être poursuivis et qui justifient des limites à la liberté individuelle. Dans les faits, plusieurs de ces normes ou autres limitations à nos «libertés» ne sont pas *essentielles* au bon fonctionnement du marché. Elles ont été adoptées afin de limiter l'extension du marché et de permettre la poursuite d'autres objectifs collectivement désirables. Pour plusieurs de ces normes, personne—pas même les tenants de la droite économique la plus convaincue—n'y trouve quoi que ce soit à redire.

De nos jours, de nombreux problèmes préoccupent la société, des enjeux environnementaux à la spéculation outrancière et à l'équité homme-femme. Nous avons conscience de ces problèmes et souvent une idée assez claire de la façon dont ils pourraient être réglés. Pourtant, nous ne semblons pas encore assez préoccupés pour nous décider collectivement à contraindre notre liberté de façon à régler ces problèmes une fois pour toutes.

1O
Juchés sur les épaules d'un géant

Aucun d'entre nous n'a vu le jour nu dans une grotte, seul, sans aide pour subvenir à ses besoins ni le moindre patrimoine. Dès notre naissance, nous baignons dans une tradition culturelle qui dépend notamment d'une adaptation à un environnement physique et sociopolitique et a répondu à des besoins collectifs. Nous profitons aussi des connaissances et du savoir-faire des générations passées. Bref, une multitude d'instruments physiques (comme une lance ou un ordinateur) ou symboliques (comme le langage ou la morale) ont permis de rendre la vie individuelle et sociale plus facile, confortable et efficace, et déterminent le genre de civilisation dans laquelle nous vivons et les possibilités qu'elle nous offre.

Les éléments composant cette tradition culturelle sont en perpétuel changement et sont soumis à des mécanismes qui leur permettent de s'adapter aux nouvelles réalités. C'est pourquoi nous abandonnons certaines croyances, connaissances ou savoir-faire. Ce que nous pouvons appeler l'évolution culturelle cumulative est ce phénomène de transmission, d'adaptation et de développement des solutions issues du passé, et des normes et institutions qui forment la trame de notre propre vie.[14]

Collectivement, nous avons les connaissances nécessaires pour faire voler des centaines de personnes sur des milliers de kilomètres, fabriquer des téléphones cellulaires intelligents qui communiquent par l'entremise de satellites, transplanter des parties du corps humain d'une personne à une autre et créer de l'énergie par la fission ou la fusion d'atomes. Mais, seuls dans la nature et sans équipement, peu d'entre nous arriveraient à allumer un feu et à se faire du pain grillé.

L'évolution culturelle fonctionne comme une courroie à cliquet: elle ne permet pas de retours en arrière. Le savoir-faire ou les

connaissances qui ne sont plus pertinents, comme identifier les pierres susceptibles de créer l'étincelle nécessaire au feu, ne sont plus transmis d'une génération à une autre.

De plus, dans nos sociétés complexes, les connaissances sont tellement poussées que chaque individu ne peut posséder qu'une parcelle de ce savoir. Celui qui sait construire une machine robotisée permettant de procéder à des interventions chirurgicales à distance ne pourrait procéder à l'intervention chirurgicale, et le chirurgien qui est en mesure d'exécuter l'intervention n'a sans doute pas la moindre idée de la façon dont fonctionne cette machine.

Il n'est pas surprenant que tous ne possèdent pas la connaissance collective que nous avons de notre monde et des instruments nous permettant de l'apprivoiser. Ce qui est plus intéressant, c'est que même les génies créateurs n'ont pu innover que dans la mesure où ils profitaient de cette vue du monde «juchés sur les épaules d'un géant». Ce géant, c'est la tradition culturelle cumulative et son incarnation dans la population et les institutions formant la communauté dans laquelle ils ont vu le jour. Tous les développements qui nous ont permis d'arriver à la situation actuelle nous rendent redevables à quiconque a eu un rôle à jouer dans ceux-ci. L'humanité, en ce sens, est la seule espèce connue qui cherche à instruire et éclairer ses semblables, et cette tendance contribue de façon phénoménale à notre développement individuel.

Si nous n'avons plus à reconnaitre les pierres qui permettent de produire une étincelle, c'est essentiellement grâce à messieurs Bic et Zippo, pensons-nous. Mais la chose est plus complexe. La vaste majorité des individus contribuent à préserver et à transmettre le savoir possédé par une communauté. Or, il y a un domaine culturel fondamental pour le développement des collectivités, à titre de condition de possibilité de l'enrichissement individuel et collectif, et qui exige la contribution de chaque membre de la société pour se maintenir: l'ordre normatif. C'est l'ensemble des normes que nous nous sommes données pour régler nos problèmes d'action collective. Ce sont ces normes qui nous permettent de demeurer

hors de l’état de nature et de vivre paisiblement en profitant des bénéfices de la vie moderne. C’est aussi grâce à cet univers normatif que toute production économique est possible.

Les normes sont essentiellement des stratégies collectives qui permettent la production ou la protection de bénéfices sociaux et qui contribuent à notre confort mental et matériel. Elles comprennent des stratégies aussi diverses que la monogamie pour gérer la sphère familiale et élever les enfants, la conduite à droite pour assurer l’efficacité de la circulation, la poignée de main comme geste témoignant d’une disposition favorable, la promesse comme engagement envers autrui, les droits de propriété comme façon efficace de distribuer et de gérer un certain nombre de ressources, et toutes les règles de politesse et de décorum. La nature et le contenu de ces normes, qui sont autant de contraintes productives, influencent grandement la qualité de vie d’une communauté, de même que les attentes que chacun peut légitimement former pour l’avenir.

Établir des normes qui prescrivent des comportements individuels produisant des bénéfices collectifs est donc la première étape vers toute production dans une société. Mais la seconde étape, beaucoup plus difficile à accomplir comme nous l’avons vu grâce à Hobbes, c’est de faire en sorte qu’une majorité d’individus acceptent de se conformer à ces normes, même si ce n’est pas dans leur intérêt immédiat.

Au sein d’une population qui ne respecte pas les normes, on aura tendance à ne pas les respecter non plus, afin de ne pas être la bonne poire ou le *sucker.* Chaque fois qu’on observe un individu enfreindre une règle, on perd un peu de motivation à la respecter soi-même. De la même façon, vivre dans une communauté qui respecte les normes rend raisonnable et acceptable pour chacun de les respecter. Si on a l’impression que l’État est corrompu ou que nos concitoyens usent de tous les subterfuges pour éviter de payer leurs impôts, on risque par contre de perdre le sentiment d’obligation à faire sa part.

Nous avons une certaine tendance au conformisme normatif: nous respectons la plupart des normes sans trop réfléchir. Le respect des normes fait partie du capital social qui contribue à l'efficacité institutionnelle et à la croissance économique. Le respect généralisé des normes permet de produire mieux et davantage, dans la mesure où nous développons notre confiance en autrui et arrivons à tenir pour acquis qu'il ne nous volera pas, ne nous agressera pas, ne nous tuera pas, etc. C'est cette «confiance ambiante» qui nous permet d'accepter de conclure une entente sur une poignée de main ou par une signature, sans avoir à investir des sommes énormes dans des procédures contractuelles légales et dans divers mécanismes de sécurité visant à compenser le manque de confiance que nous aurions en autrui.

Nous sommes porté à concevoir les inventions «techniques et technologiques» du passé comme responsables de notre niveau de confort matériel. Mais nous devons aussi témoigner notre reconnaissance aux inventions normatives (courtoisie, bonne foi, monogamie, législation, non-violence dans la résolution des conflits) qui représentent des stratégies collectives qui profitent à tous. Nous devons aussi, finalement, remercier chaque individu qui a accepté de se contraindre par ces stratégies collectives, rendant ainsi possible la complexe division du travail de laquelle toute production dépend. Sans nourriture disponible aisément, sans sentiment de sécurité assuré par le respect de certains droits individuels, parions que De Vinci, Edison, Nobel et autres grands responsables de notre confort matériel auraient passé plus de temps à inventer des méthodes de culture potagère et des pièges contre les voleurs. Ils auraient ainsi amélioré leurs stratégies individuelles de survie et de défense, à notre immense désavantage collectif.

11
Une éthique à trente sous

Notre société accorde une très grande importance au mérite individuel. Nous disons ainsi que quelqu'un mérite ce qui lui arrive parce qu'il est travaillant, génial, courageux, entreprenant, ou au contraire parce qu'il est vicieux, malhonnête, paresseux ou imprudent. Les héros méritent leurs médailles, les criminels leur peine. Les plus travaillants méritent un salaire élevé, les moins vaillants et les plus lâches, pas grand-chose. Intuitivement, nous avons tendance à lier le mérite à la notion de juste part.

Dans les trois prochains chapitres, nous questionnerons la pertinence du recours à l'idée de mérite pour expliquer ou justifier l'allocation des richesses. En commençant par une remise en cause de l'idée selon laquelle il y aurait un lien essentiel entre le caractère de l'individu et son mérite économique.

Qu'il soit question de moralité ou d'économie, nous avons une propension à expliquer les comportements individuels par les traits de caractère, les vertus ou les vices que possèdent ou développent les individus. Évidemment, si la seule explication à la bravoure associée à une action est le courage de l'individu, et si la seule explication au succès économique d'un autre est son intelligence ou son ardeur au travail, il est difficile de ne pas conclure qu'ils méritent ce qu'ils ont obtenu: dans un cas une reconnaissance symbolique, dans l'autre une certaine richesse.

Une expérience, menée pour la première fois dans les années 1970, permet de questionner ce réflexe que nous avons de lier le succès aux talents et qualités individuelles, en démontrant à quel point nous pouvons être influencés par différents éléments de notre environnement.[15]

Dans cette expérience, on a évalué la propension d'individus à venir en aide à un inconnu dans un lieu public. On identifiait un sujet utilisant un téléphone public. Dès que cette personne avait terminé son appel, un acteur laissait tomber une pile de papiers devant elle. Or, dans certains cas, le responsable de l'expérience avait pris soin de placer une pièce de 25 cents dans la chute du téléphone. L'expérience a montré que les individus du groupe ayant trouvé une pièce de monnaie étaient dans une bien meilleure disposition à aider autrui.

Ainsi, dans un premier groupe, composé de seize femmes et de neuf hommes n'ayant pas trouvé de pièce de 25 cents, aucune des femmes n'a aidé l'inconnu, et seul un des hommes lui est venu en aide. Dans un second groupe, composé de huit femmes et de huit hommes ayant pour leur part trouvé une pièce, *toutes* les femmes ont cette fois-ci aidé la personne à ramasser la pile de papiers, et six des huit hommes lui sont aussi venus en aide.

Ce serait donc le simple fait de trouver ou pas une pièce qui aurait produit ces résultats radicalement différents. La différence entre les deux groupes n'a rien à voir avec le caractère des participants, mais avec un élément de leur environnement.

Plusieurs autres études ont été menées pour vérifier cette conclusion et évaluer l'impact de notre environnement sur nos comportements, et les résultats sont stupéfiants. Certaines études ont même comparé des individus unanimement perçus comme généreux par leur entourage à d'autres unanimement perçus comme égoïstes, et là encore, c'est le contexte dans lequel les individus se trouvaient qui permettait de prédire leur comportement.

Ainsi, nous sommes plus susceptible d'aider autrui si nous ne sommes pas pressé, ou si nous sommes devant un commerce d'où émane une odeur de croissant chaud.[16] Des facteurs en apparence aussi insignifiants influencent bel et bien nos comportements. Imaginez alors l'impact d'évènements très heureux ou très contrariants…

Bien sûr, jamais nous n'expliquons ou ne tentons de justifier nos comportements ou ceux d'autrui en faisant référence à ces éléments de notre environnement. Difficile de croire qu'une personne bienveillante est à 25 cents près de cesser de l'être.

Cette façon de voir les choses revient à commettre ce que les psychologues appellent l'erreur fondamentale d'attribution. Nous attribuons des traits de caractère ou des qualités aux individus à partir desquels nous expliquons leurs comportements. En fait, les seuls cas où nous avons tendance à expliquer un comportement par le contexte, c'est quand nous sommes personnellement pris à agir d'une façon répréhensible ou peu glorieuse. On vous félicite sur votre dossier de conducteur? C'est que vous prenez la sécurité au sérieux. On vous arrête pour excès de vitesse? C'est que vous étiez pressé ou que la signalisation était confuse.

Même chose pour le succès individuel dans la sphère économique. Dans notre esprit, il vient avec l'intelligence, la persévérance, la prise de risques, le travail acharné, le charisme, le maintien de bonnes relations, etc. À l'opposé, nous avons tendance à associer les échecs économiques à la lâcheté, l'oisiveté, le refus de se conformer, la médiocrité, etc.

Pour réussir sur le plan économique, il est sans aucun doute avantageux de profiter d'une certaine intelligence, d'être vaillant, créatif ou discipliné. Ce qui est contestable, c'est que ceux qui réussissent le mieux dans cette sphère le doivent entièrement à ces qualités.

Car si ces qualités sont importantes, à partir d'un certain seuil, elles ont une incidence à peu près nulle sur le succès individuel. Il faut plutôt se tourner vers le contexte ou les circonstances dans lesquelles sont placés les individus pour expliquer ou prédire leur succès. Et des circonstances favorables, surtout lorsqu'elles surviennent tôt dans la vie, peuvent faire une différence énorme dans le parcours global d'un individu, notamment en raison d'un effet boule de neige.

Qu'en est-il, diront les sceptiques, de ces *self-made men* et *women* qui se sont arrachés à des environnements hostiles et qui sont parvenus au sommet par leur seule force de caractère et leur travail acharné? Nous leur répondrons par un exemple tiré de la plus évidente des méritocraties sur terre: le sport professionnel.

12
Rien ne sert de courir, mieux vaut naitre en janvier

Le salaire moyen dans la Ligue nationale de hockey (lnh), la meilleure en Amérique, est de 2,5 millions $. Le salaire moyen dans la Ligue américaine de hockey, deuxième meilleur circuit en Amérique, est de 62 000$, et celui de la East Coast Hockey League est de 32 000$. Le marché du sport professionnel a une structure que l'on appelle *winner-take-all*: une petite différence de talent se traduit par une énorme différence de revenu. Pour espérer faire fortune et jouer dans des amphithéâtres bondés, les athlètes ne peuvent miser sur autre chose que leur talent, la discipline, l'endurance, l'ardeur au travail, la détermination ou la créativité. Tous ceux qui réussissent le doivent à des qualités personnelles, sans quoi ils ne seraient pas là. Ils semblent en ce sens mériter pleinement les bénéfices qu'ils retirent de ce marché.

Pourtant, lorsque nous observons plus attentivement la composition des équipes d'élite (équipes nationales, équipes professionnelles, etc.) dans la plupart des sports, nous découvrons un phénomène troublant: un nombre invraisemblable de ces athlètes sont nés durant la même période dans l'année.[17] Prenons deux exemple: les mois de naissance des joueurs des ligues junior majeur de hockey de l'Ontario (ohl) et de l'Ouest (whl), et ceux des joueurs de soccer qui ont participé aux Coupes du monde des moins de 17 ans et des moins de 20 ans en 1989.

Dans le cas de l'ohl *et* de la whl, environ 16% des joueurs sont nés en janvier, entre 13 et 15% des joueurs sont nés en février, autour de 12% sont nés en mars, un peu moins de 12% en avril, 11% en mai, entre 7 et 8% en juin et juillet, entre 5 et 6% en aout et septembre, moins de 4% en octobre, entre 2 et 3% en novembre, avec une très légère remontée en décembre.

Dans le cas des joueurs de soccer qui ont participé aux Coupes du monde des moins de 17 ans et des moins de 20 ans en 1989, *donc deux cohortes différentes*, environ 45% des joueurs sont nés entre aout et octobre, un peu plus de 30% sont nés entre novembre et janvier, un peu plus de 10% entre février et avril, et moins de 10% entre mai et juillet.[18]

Dans les deux cas, il y a une proportion anormale de joueurs nés au même moment de l'année: janvier dans le cas du hockey, entre aout et octobre dans le cas du soccer. Et une diminution importante, et constante, du nombre de joueurs nés dans les mois suivants.

Comment expliquer cela? Par l'importance de l'âge relatif dans un groupe. En fixant des dates arbitraires pour la formation des cohortes, on avantage ceux qui sont nés immédiatement après la date fixée, et qui seront plus vieux que les autres. Évidemment, les quelques mois et les quelques kilos ou centimètres de plus finiront par disparaitre. Mais ces avantages relatifs éphémères sont *cumulatifs*. Les meilleurs jeunes joueront dans les meilleures équipes, seront encadrés par les meilleurs entraineurs et entourés des meilleurs joueurs, se mesureront aux meilleures équipes et, encore plus important, passeront bien plus de temps sur la patinoire à jouer et à pratiquer. Dès lors, le léger avantage initial se transforme dès la seconde année en un avantage déterminant qui s'accentue chaque année jusqu'aux plus hauts niveaux.[19]

Les joueurs professionnels ne sont peut-être pas ceux qui, au départ, étaient les plus doués, mais est-ce si grave? Ce n'est au fond qu'un spectacle. Nous sommes sans doute privé du talent *exceptionnel* d'individus nés au mauvais moment de l'année, comme David Robichaud, né le 28 décembre, à quatre jours d'une carrière illustre dans la lnh. Mais, collectivement, nous sommes prêts à accepter ce genre d'injustice.

Mais ce phénomène s'observe-t-il seulement dans le sport? Le système scolaire ne fonctionne-t-il pas de la même façon?

Des études ont démontré que si l’on prend deux enfants aux capacités intellectuelles équivalentes, inscrits au même niveau scolaire, mais dont les dates de naissance se situent aux deux extrémités de la date limite pour l’inscription (l’un étant né un an moins quelques jours avant l’autre), on peut s’attendre à ce que le plus jeune ait des résultats jusqu’à 12% inférieurs.[20]Encore une fois, ce 12% ne représente pas en soi un avantage substantiel dans la vie. Les employeurs regardent rarement les bulletins de première année du primaire. Cependant, si ce 12% permet d’être admis dans un programme pour enfants doués, dans un programme international où se trouvent les meilleurs enseignants et surtout les meilleurs élèves, il y a alors fort à parier que cette petite différence au départ représentera en bout de ligne un avantage concurrentiel phénoménal.

Certains d’entre nous peuvent donc remercier leurs parents de les avoir conçus le bon mois. D’autres peuvent aussi se compter chanceux d’être nés la bonne année.

Dans son ouvrage *Les prodiges*, Malcolm Gladwell présente des cas où des circonstances particulières expliquent comment certains individus se sont hissés au sommet dans leur domaine respectif. Ce qui explique, par exemple, que l’on retrouve une proportion invraisemblable d’Américains nés entre 1831 et 1840 sur la liste des 100 plus grandes fortunes de l’histoire du monde, ou qu’un nombre tout aussi invraisemblable de milliardaires de l’informatique soient nés entre 1953 et 1956.

Qu’est-ce que ces années ont de particulier? D’abord, le plus important essor économique que le monde ait connu est survenu aux États-Unis entre 1860 et 1870. Mais pour en profiter pleinement en 1860, il fallait être assez vieux pour être dans les affaires ou être sur le point de s’y lancer, mais assez jeune pour ne pas déjà être engagé dans une carrière confortable qui nous aurait rendu inattentif aux occasions, frileux face à la prise de risques.

Dans le même ordre d’idées, pour profiter de l’explosion informatique causée par l’apparition de l’ordinateur personnel, il

fallait être disponible et compétent en janvier 1975. Si vous étiez trop jeune ou insuffisamment compétent, les quelques années nécessaires pour terminer votre formation allaient faire en sorte que vous accuseriez un retard irréparable sur les Bill Gates, Paul Allen et Steve Ballmer (Microsoft), Steve Jobs (Apple), Eric Schmidt (Novell) et Bill Joy (Unix et Java), tous à peu près du même âge. Si vous étiez trop vieux, les conditions salariales et votre situation familiale rendaient impensable de tout plaquer pour un succès plus qu'incertain.

Gladwell conclut que ce que ces individus ont accompli est spectaculaire, mais que «leur réussite ne leur revenait pas entièrement. Elle était le produit du monde dans lequel ils avaient grandi».[21]

Le contexte en question a fait en sorte qu'en janvier 1975, les compétences de programmeur informatique allaient rapporter une fortune à certains de ceux qui les possédaient. Ce qui n'a rien à voir avec le génie ou le travail des individus mentionnés. Le contexte dans lequel ils ont grandi a fait en sorte qu'ils ont pu développer ces talents et que ces talents ont été en grande demande. Cela s'explique par la montée en popularité des ordinateurs personnels; mais *aucun d'eux* ne les a inventés, produits, mis en marché, publicisés ou rendu nécessaires. Ce contexte technologique favorable leur a été offert par tout un ensemble de circonstances, de besoins et de moyens techniques, issus de sources diverses. Ce qu'ils ont offert à la communauté par leur travail méritait sans aucun doute une compensation généreuse puisque nous avions besoin de leur travail. Mais méritent-ils plusieurs milliards de dollars?

Ce que ces différents exemples illustrent n'est pas d'abord une situation d'injustice, mais le fait inévitable que le hasard et la contingence, ainsi que nos choix institutionnels, jouent un rôle structurant sur ce que l'on devient. Cela nous permet de relativiser l'importance de la responsabilité individuelle (mais sans y renoncer) et renforce la thèse voulant que nous ne sommes pas les seuls propriétaires de ce que nous produisons.

Collectivement, nous nous donnons des règles pour mieux fonctionner et encourager une production importante de ressources, ce qui est au bénéfice de tous. Mais ces règles induisent nécessairement des effets qui seront à l'avantage de certains et au désavantage d'autres. La justice exige donc que nous trouvions des façons, comme la redistribution, pour rendre acceptables aux yeux de tous ces effets moralement arbitraires.

13
Qui veut gagner des millions?

Le mérite personnel n'explique pas *tout* dans le succès individuel, et ce que nous pouvons espérer de l'avenir est déterminé en bonne partie par des circonstances arbitraires. Cela ne signifie pas que nous ne devrions pas reconnaitre la contribution plus importante de certains dans la production des biens et services. La question de savoir comment nous devrions récompenser ces contributions plus importantes demeure par contre entière.

Au cours des 14 dernières années, le salaire médian des présidents des 60 plus importantes entreprises canadiennes a augmenté en moyenne de 10% annuellement. Il est passé de 60 fois à 150 fois le salaire canadien moyen. Pour bien prendre la mesure de cette augmentation, notons qu'en 1998, le salaire médian de ces présidents équivalait à la moitié du salaire médian des présidents des 500 plus importantes entreprises américaines. En 2009-2010, les présidents des entreprises canadiennes avaient comblé l'écart avec leurs homologues américains, qui ont pourtant eux aussi vu leurs revenus augmenter.[22]

Nous pourrions imaginer que ces rémunérations sont justifiées par les performances économiques des entreprises ou par la création de richesse rendue possible par leur président. Mais cette idée est indéfendable. Il n'y a pas de corrélation entre les performances de ces dirigeants et leur compensation.[23] Et même si les plus hauts revenus allaient toujours aux plus performants, ce que nous avons dit à propos de la production sociale de la richesse et de la notion de mérite devrait tout de même nous faire remettre en question l'idée selon laquelle, dans la situation économique actuelle, une rémunération de plusieurs millions puisse être justifiée.

Une autre façon, plus éclairante, d'aborder la question des compensations financières offertes sur le marché est de considérer

que l’objectif de la récompense pécuniaire est d’inciter tous les individus à s’orienter vers certains domaines en particulier, à travailler plus fort, à développer leurs talents ou à prendre des risques pour atteindre le haut de l’échelle sociale. Nous pouvons nous représenter une telle structure de récompenses économiques comme celle de n’importe quel tournoi.

Pour le Master’s, le plus important tournoi de golf du circuit pga, les bourses offertes sont fixées à l’avance. Peu importe les performances des joueurs, le gagnant touchera la somme annoncée (cette année: 1,44 million $). L’objectif visé par l’annonce de ces bourses plus que généreuses est d’attirer les meilleurs golfeurs du monde entier à se livrer une chaude lutte pendant quatre jours afin de pouvoir repartir avec le fameux veston vert.

Lors de l’édition 2012, deux joueurs ont dû avoir recours à une ronde de prolongation pour couronner un vainqueur.Après 73 trous de golf, les deux joueurs avaient joué exactement le même nombre de coups: 282. C’est finalement Bubba Watson qui a empoché les 1,44 million de dollars promis au gagnant, alors que Louis Ooosthuizen, qui n’a joué qu’un seul coup de plus en 74 trous, a dû se «contenter» de 864 000$. Un coup qui lui a couté 576 000$...

Il est évident que la différence entre les bourses n’est pas justifiée par la qualité des performances ou le talent relatif des joueurs. En fait, personne ne considère que Watson ou Oosthuizen sont les meilleurs joueurs de golf de la planète, et il serait difficile de démontrer que le coup supplémentaire joué par Oosthuizen rendait sa performance 50% moins inspirante que celle de Watson. Nous considérons malgré tout qu’ils ont «mérité» leurs bourses respectives.

L’analogie avec le tournoi de golf permet aussi d’expliquer l’importance des salaires associés à certaines positions. Les salaires n’ont rien à voir avec la performance ou l’appréciation d’un dirigeant, par exemple. Ils ne reflètent pas non plus la valeur de leur contribution à la société.

Les salaires plus élevés jouent néanmoins différents rôles importants. Ils orientent par exemple les meilleurs éléments vers les positions qui produisent les biens et services les plus valorisés collectivement. Notre préférence pour les soins de santé plutôt que les réflexions philosophiques se traduit par une meilleure rémunération pour nos médecins que nos philosophes. Résultat: de nombreux étudiants d'exception, capables de réussir dans les deux domaines, optent pour la médecine. Leur talent est ainsi mis au service de la collectivité.

Les inégalités salariales jouent un autre rôle. Elles motivent tous les compétiteurs à investir dans des formations académiques exigeantes et recherchées, à acquérir de l'expérience pertinente, à travailler sans compter afin d'obtenir un avantage concurrentiel sur leurs adversaires. Le marché concurrentiel opère sa magie encore une fois: chacun agissant dans son propre intérêt, le résultat collectif est souhaitable, puisque chacun travaille à améliorer l'offre de biens et de services là où ils sont le plus en demande.

La logique de tournoi appliquée au monde économique permet de justifier *certaines* inégalités salariales. Collectivement, nous désirons certains biens et services, et nous sommes prêts à récompenser ceux qui contribuent à leur production, peu importe qu'ils en soient ou non les seuls responsables.

Les inégalités peuvent donc être parfaitement légitimes, si elles contribuent de ces différentes façons au bien-être collectif. Mais ce ne sont de toute évidence pas toutes les inégalités qui peuvent être ainsi justifiées.

À 10h30, le lundi 2 janvier 2012, première journée de paie de l'année, les présidents et les chefs de la direction les mieux payés dans les entreprises canadiennes avaient déjà encaissé le salaire moyen canadien.[24] La question que l'on doit se poser n'est pas celle de savoir s'ils ont mérité, au sens fort, ce traitement. Nous savons que ce n'est pas le cas. La question est plutôt: est-ce que des revenus de cet ordre sont réellement nécessaires pour motiver les

plus compétents à mettre à profit leurs talents ou à se donner à fond pour leur entreprise?

Frank Stronach, président de Magna International et dirigeant le mieux rémunéré au Canada avec des revenus de 61,8 millions de dollars en 2010, aurait-il travaillé moins fort ou laissé son emploi si son revenu avait été moindre, ou davantage imposé? Les aspirants à son poste cesseraient-ils de mettre les bouchées doubles pour remporter la compétition menant à sa succession si le salaire annuel espéré n'environnait «que» 25 millions?

Si tel n'est pas le cas, la différence entre ces 25 millions et les 61 millions consentis à Stronach est investie de façon complètement inefficace. C'est une perte nette du point de vue de la société, mais aussi pour les actionnaires de Magna International. La bonne nouvelle, c'est que si l'argument de la propriété individuelle ou celui de la motivation ne permettent pas de justifier ce genre de revenus, alors il n'existe plus d'objection morale contre une récupération de ces sommes au moyen de politiques fiscales plus exigeantes envers les très riches.

L'argument du «tournoi» et les incitatifs économiques découlent d'une dynamique motivationnelle qui joue un rôle essentiel dans le bon fonctionnement d'une économie de marché. Certains ont toutefois abusé de cette logique pour justifier des politiques toujours plus avantageuses pour la minorité déjà la plus favorisée, sous prétexte que la société tout entière en sortirait gagnante.

Nous verrons dans le prochain chapitre que l'amélioration des conditions salariales du 1% a eu un effet positif observable sur la situation économique d'environ... 1% de la population.

14
Un rêve américain pour insomniaques endurcis

La démocratie a une longue histoire, au cours de laquelle les catégories sociales bénéficiant du droit de vote se sont élargies (aux femmes, à différentes minorités et, plus en lien avec notre propos, aux non-propriétaires). La démocratie ne se limite pas au vote, mais celui-ci est incontournable, et peut s'avérer un outil politique puissant. D'ailleurs, il fut une époque où les citoyens-propriétaires étaient effrayés à l'idée de donner le droit de vote aux non-propriétaires, convaincus que ces derniers, provenant surtout de la frange la moins favorisée de la population, allaient «saigner les riches» en votant conformément à leur «intérêt de classe», soit la redistribution massive de la richesse.

Or, ce n'est pas du tout ce qui s'est produit. On a même pu observer un phénomène contraire à ce qui était craint: les moins favorisés et les membres de la classe moyenne votent rarement en faveur de politiques redistributives, qui les avantageraient pourtant. Par exemple, une partie importante de la population appuie, depuis quelques décennies déjà, des partis proposant des politiques qui se sont avérées d'abord et avant tout dans l'intérêt des plus favorisés. En d'autres termes, les citoyens—*incluant ceux des classes moyennes et défavorisées*—votent massivement en faveur de politiques fiscales d'abord avantageuses pour les riches, ce qui encourage de grandes inégalités dont les classes moyenne et défavorisée semblent pourtant être les premières victimes![25]

Nous ne contestons pas que certains objectifs collectifs puissent justifier que nous délaissions délibérément la poursuite de l'égalité. Ainsi, les inégalités actuelles sont peut-être un effet inévitable d'un autre objectif désiré par la population: l'enrichissement collectif. C'est sans doute ainsi que les choses sont perçues par de nombreux électeurs. Mais cette croyance selon laquelle les

inégalités seraient une condition nécessaire à l'enrichissement collectif découle de ce que l'on pourrait appeler l'illusion capitaliste. De quoi s'agit-il?

Depuis les années 1980, les démocraties libérales se caractérisent notamment par un appui populaire important à toutes les mesures d'allègement fiscal. Ce qui peut se comprendre, dans la mesure où nous aimerions tous payer moins pour ce que nous recevons. Toute promesse de diminution des impôts est ainsi séduisante. Mais le fait demeure: les mesures d'allègement fiscal ayant récemment eu la faveur populaire sont surtout à l'avantage de la minorité déjà la plus favorisée.

Un exemple américain d'une telle formule d'allègement: l'élimination progressive de l'impôt sur les successions. Même si elle ne favorisait elle aussi qu'une minorité, elle a pourtant été une mesure extrêmement populaire, notamment grâce aux médias populistes qui ont réussi à présenter cet impôt sous le nom de «taxe à la mort» (*death tax*).

Cette illusion ne frappe pas qu'en sol américain. En France, une majorité de Français se croyaient concernés par les mesures de la loi tepa (Travail emploi pouvoir d'achat) de 2007, qui visaient également l'allègement de la taxation des successions, alors que là aussi il a été démontré qu'elles n'allaient profiter qu'à une minorité favorisée.[26]

Au Québec, où les politiciens ne cessent d'affirmer travailler pour la classe moyenne, nous sommes passés de 16 paliers d'imposition, en 1988, à trois paliers aujourd'hui, avec un taux d'imposition inférieur à ce qu'il était au dernier palier. Le Canada a aussi fait sa part pour réduire le fardeau fiscal des Canadiens les mieux nantis, en réduisant son taux marginal supérieur de 43% en 1981 à 29% en 2010.[27]

De toute évidence, ces allègements fiscaux ne favorisent pas les plus pauvres, qui paient peu ou pas du tout d'impôt et profitent de politiques sociales financées par l'imposition sur le revenu. Mais ces

allègements favorisent aussi assez peu les membres de la classe moyenne, dont la situation socioéconomique ne s'est pas améliorée dans les dernières décennies. En fait, ces allègements ont favorisé les plus riches de façon complètement disproportionnée.

Comment, alors, expliquer l'appui populaire pour ces mesures?

Deux explications peuvent être avancées. La première est la croyance selon laquelle laisser les riches s'enrichir et profiter pleinement des produits de leur travail profitera indirectement à l'ensemble de la population. La seconde explication est que les individus ont tendance à mal interpréter leur propre position socioéconomique, par exemple à se croire plus riches qu'ils ne le sont réellement, ou à croire qu'ils le deviendront tôt ou tard. Si vous êtes riche ou si vous croyez le devenir bientôt, ou encore si vous croyez profiter indirectement de la richesse des mieux nantis, il est rationnel de voter en faveur de partis politiques favorisant des mesures fiscales qui avantagent les plus riches.

Selon les partisans de la théorie du ruissellement économique (*trickle-down theory*), les politiques néolibérales ne sont peut-être pas *directement* à l'avantage des moins fortunés et des membres de la classe moyenne, mais elles le sont *indirectement*. Permettre aux riches de s'enrichir, nous dit-on, les encourage à produire davantage et à créer de l'emploi et de la richesse, ce qui ne peut qu'améliorer la situation des «classes inférieures». Vous connaissez sans doute le refrain: si nous mettons des bâtons dans les roues des plus riches, ils ne verront plus l'intérêt de travailler et sortiront plutôt les bâtons de golf. Mais si nous encourageons les riches à s'enrichir—et, selon la théorie, une diminution de l'imposition aurait cet effet—alors leur richesse ruissellera sur l'ensemble de la population.

Le problème avec cette théorie est double: elle n'est pas soutenue par la théorie économique et elle ne trouve aucune confirmation dans le monde réel. Abordons ces deux «petits» problèmes.

L'économiste Steven E. Landsburg dit en boutade que la science économique se résume à six mots: «Les individus obéissent à des

incitatifs.»[28] Si les individus sont plus motivés à travailler lorsqu'on les paie davantage, il serait logique qu'ils le soient moins lorsqu'on les paie moins en les privant d'une partie de leur salaire par la taxation.

Selon la théorie du ruissellement économique, les conséquences sont claires: taxer davantage les individus les découragera à travailler. Mais on pourrait aussi imaginer que cette politique induise l'effet inverse. Que, parce qu'ils se sentent ainsi plus pauvres, les individus aient un incitatif à travailler davantage pour récupérer la somme perdue par la taxation. Voilà deux effets opposés. Le problème: la théorie économique ne nous dit rien à propos duquel des deux effets devrait dominer.

Qu'en est-il de l'évidence empirique, maintenant? Pendant les dernières décennies, les très riches sont devenus… très très riches. Tant mieux, disent ceux qui croient en la théorie du ruissellement économique: ça fait plus d'argent à investir dans l'économie, et tous en profitent.

La théorie ne dit pas combien de temps prend l'argent pour ruisseler jusqu'à l'ensemble de la population. Sauf que pendant cet enrichissement important mais très ciblé des dernières décennies, la classe moyenne s'est appauvrie: son pouvoir d'achat est inférieur à ce qu'il était il y a 30 ans. Ce n'est pas un très bon point pour la théorie du ruissellement économique. Poursuivons.

Robert H. Frank, économiste de renom, a une chose ou deux à nous apprendre sur cette théorie.[29] D'abord, si un revenu net plus bas encourage l'individu à travailler moins, nous pourrions nous attendre à l'effet opposé lorsque le revenu net augmente. Ainsi, l'augmentation massive des salaires—et des revenus nets—au cours du 20e siècle aurait dû amener les gens à travailler plus. Pourtant, la semaine de travail est bien plus courte maintenant qu'elle ne l'était il y a 100 ans.

De la même façon, la tentative de régler la pénurie de médecins au Québec en améliorant les conditions salariales de ces derniers n'a

eu aucun effet, sinon négatif. En effet, donner plus d’argent n’a pas semblé motiver assez de médecins à travailler davantage, mais semble en avoir convaincu plusieurs que le salaire était assez intéressant pour travailler désormais... à temps partiel.

Si l’on en croit la théorie du ruissellement économique, nous devrions aussi nous attendre à ce que les semaines de travail soient plus courtes dans les pays où les revenus sont les plus fortement imposés. Et pourtant, ici encore, les faits contredisent la théorie. Un exemple éloquent est celui des hauts dirigeants au Japon, qui gagnent le cinquième du salaire de leurs homologues américains et qui voient leur revenu imposé plus fortement, mais qui ne travaillent pourtant pas moins fort ou de moins longues semaines.

La théorie prédit aussi une corrélation positive entre les inégalités et la croissance économique. La croissance économique s’alimente de la motivation des travailleurs à donner leur maximum, et ils ne seraient prêts à donner leur maximum que s’ils peuvent s’attendre à des bénéfices aussi intéressants que possible. L’observation du réel contredit malheureusement encore une fois ces prédictions. On n’observe aucune corrélation positive entre la croissance économique et les inégalités, et une corrélation très faible entre le taux d’imposition et la croissance économique. En d’autres mots, les États présentant de fortes inégalités ne profitent pas d’une croissance économique plus intéressante et les États adoptant des taux d’imposition plus élevés profitent de croissances économiques à peine plus faibles que celles de leurs voisins aux politiques fiscales plus libérales.[30]

Corrélation n’est pas causalité: la croissance économique n’est évidemment pas uniquement influencée par les inégalités et les politiques fiscales. Ces études minent tout de même fortement le discours dominant et suggère que la diminution des taux d’imposition n’aura pas l’effet d’accélération de la croissance généralement prédit, et qu’à l’inverse l’augmentation des taux ne sera pas cause de ralentissement économique.

C'est donc bel et bien une illusion qui pousse les citoyens à voter pour des partis favorisant des politiques fiscales néolibérales. La proposition de François Hollande de taxer à 75% les revenus dépassant un million de dollars n'a pas trouvé beaucoup d'appuis, et parions que cela ne changera pas dans les mois à venir. Pourquoi une telle opposition à une mesure qui ne touchera même pas un Français sur mille?

L'illusion capitaliste s'alimente aussi de phénomènes intrigants. Comme nous l'avons dit plus haut, les individus qui votent pour des allègements fiscaux sont nombreux à croire (généralement à tort) qu'ils en profiteront, maintenant ou plus tard. C'est qu'ils surestiment leur positionnement social et surtout leurs possibilités d'avancement, et sous-estiment la distance qui sépare le 1% de la classe moyenne.[31]

Quelques sondages menés aux États-Unis dans les dernières années sont très révélateurs, et plutôt troublants. L'un d'eux a démontré que 19% des Américains croient qu'ils profiteraient de politiques fiscales avantageuses pour le 1% le plus riche. Ils croient aussi que la répartition des richesses est beaucoup plus égalitaire qu'elle ne l'est en réalité. Cela explique peut-être qu'ils soient 20% de plus à considérer qu'ils bénéficieront éventuellement de ces mêmes politiques fiscales bénéfiques aux mieux nantis.[32] Il y a donc près de 40% de la population (peut-être même la majorité des citoyens qui exercent leur droit de vote) qui croit qu'elle profite ou profitera de politiques fiscales avantageuses pour le 1% le plus riche. Il n'est donc pas surprenant que ces gens votent pour des politiques favorisant les plus riches même si, dans les faits, ces politiques les désavantagent. Ils les voient comme éventuellement profitables. Dans la réalité, elles sont immédiatement désavantageuses, réduisant les ressources disponibles pour des politiques sociales, sans toutefois faire de réelle différence au chapitre de leur revenu disponible.

Il semble que nous soyons ici face à une manifestation du phénomène de supériorité illusoire observé par Downing et précisé

par Kruger et Dunning.[33] Moins votre qi est élevé, plus vous serez porté à surestimer votre qi par rapport à celui d'autres personnes présentant des qi plus élevés. Moins vous êtes habile à exécuter une tâche, plus vous surestimerez votre travail par rapport à celui d'autres personnes plus habiles. De la même manière, nous pouvons imaginer que moins quelqu'un connait un domaine particulier dans lequel il aspire à faire fortune, plus il sera porté à surestimer son talent et ses chances de réussite. Que le phénomène en soit un de supériorité illusoire ou pas, l'effet est comparable et alimente le rêve américain.

Ce rêve, c'est la promesse que même le plus démuni, provenant du milieu le plus défavorisé, pourra gravir l'échelle sociale par sa volonté et son travail. Ainsi, les riches s'enrichissent peut-être, mais ce n'est pas grave, tant que ce groupe est ouvert à toute personne méritante. Avec ce que nous savons du mérite individuel et de ses déterminants, ce qui suit ne devrait pas nous surprendre.

Vous connaissez Gatsby le Magnifique, célèbre personnage du roman éponyme de Francis Scott Fitzgerald? En février 2012, le président Obama remettait au Congrès américain un rapport économique dans lequel figure la «courbe de Gatsby», qui offre un portrait de la mobilité sociale dans divers pays.[34] Que nous dit cette courbe? Que la position économique de la plupart des Américains est coulée dans le béton. Parmi les pays occidentaux, les États-Unis est l'un des pires endroits où un individu peut espérer améliorer sa situation économique. Le quotidien *Le Monde* présente les choses ainsi: «Les inégalités de richesses se mêlent à un immobilisme social que l'on pensait réservé à la Vieille Europe. L'Amérique de Paris Hilton se range ainsi loin derrière les pays nordiques, mais aussi derrière la France, la Nouvelle-Zélande, le Japon et le Royaume-Uni.»[35] D'autres pays peuvent être ajoutés à cette liste. En fait, pour vivre le rêve américain, mieux vaut déménager au Danemark… ou au Québec.

La mobilité sociale n'est donc pas là où on l'attend. En fait, la libéralisation des marchés, contrairement à ce que l'on croit

fréquemment, est loin de contribuer à la mobilité sociale. La droite objectera sans doute que l'on peut faire dire n'importe quoi à des statistiques, nous répondrons qu'il est encore plus facile de dire n'importe quoi *sans* statistiques. L'argument est philosophiquement faible, mais c'est une façon de renvoyer le fardeau de la preuve à qui de droit.

Les données sont accablantes: les promesses des politiques fiscales néolibérales ne sont pas tenues. Les seuls qui profitent de cette situation et des inégalités grandissantes sont ceux qui se situent en haut de l'échelle socioéconomique. Nous n'avons donc pas beaucoup de raisons, individuellement et collectivement, de tolérer la situation actuelle. Nous en avons encore moins de prendre exemple sur les Américains, comme nous y incitent les tenants de la nouvelle droite au Québec, et de libéraliser davantage nos institutions économiques en sabrant dans un modèle qui contribue, comme nous le verrons, de multiples façons à notre bien-être individuel et collectif, à notre bonheur et à notre santé.

15
Pourquoi l'égalité profite à tout le monde

De la fin de la Deuxième Guerre mondiale jusqu'aux années 1970, le sort de la majorité de la population s'est amélioré de façon à peu près constante. Mais depuis les années 1970, alors que les revenus du 1% ont bondi de façon spectaculaire, le revenu médian des foyers canadiens n'a pas augmenté. Il a même légèrement diminué.

Pourquoi s'en plaindre? Après tout, si personne n'a volé ou exploité qui que ce soit, cette situation est *efficiente*: certains ont beaucoup plus, sans que les autres n'aient vraiment moins. C'est de cette façon que nous devrions évaluer la situation actuelle selon la théorie économique traditionnelle.

Dans les 15 ou 20 dernières années, de nombreuses études dans le champ de l'économie comportementale sont toutefois venues bousculer cette façon de voir les choses. Elles se sont entre autres intéressées à la question du lien entre la richesse et cette chose que nous recherchons avant tout: le bonheur. La conclusion de ces études est que, dans les pays développés, ce qui compte du point de vue du bonheur ou du bien-être de l'individu, ce n'est pas la richesse *absolue*, mais la richesse *relative* eu égard à celle des autres.[36]

Dans *The Spirit Level*, un livre fort important sous-titré «Pourquoi l'égalité profite à tout le monde», les épidémiologistes Richard Wilkinson et Kate Pickett partent de ce point de départ pour conclure que, dans les pays développés, le niveau de bonheur d'une société est intimement lié à son niveau d'égalité. Ou, plus précisément, que ce qui importe pour le bien-être et la santé d'une population n'est pas sa richesse absolue, mais une certaine égalité entre ses membres.[37]

Pour parvenir à cette conclusion, les auteurs ont analysé les données d'une vingtaine de pays développés, de façon à évaluer la présence de problèmes sociaux qui frappent plus souvent les membres les moins favorisés de la société: problèmes de santé mentale, dépendance aux drogues et à l'alcool, espérance de vie moins élevée, obésité, performances scolaires faibles, grossesse à l'adolescence, homicides et autres formes de violence, emprisonnement et faible mobilité sociale.

Dans une société donnée, ces problèmes sociaux sont étroitement liés aux revenus: moins les gens sont riches, plus ils sont à risque. Ce qui est fascinant, c'est que l'on observe ce phénomène peu importe le revenu moyen du pays concerné. Ce qui rend une personne plus à risque, ce n'est pas d'être pauvre en termes absolus, c'est d'être *plus pauvre* que les autres membres de sa société.

En d'autres termes, c'est l'importance des inégalités entre les citoyens dans une même société qui permet le mieux de prédire la présence et la gravité de ces problèmes.

À peu près tous les problèmes sociaux associés aux groupes défavorisés sont davantage répandus et plus graves dans les sociétés plus inégalitaires. Et ce, de façon très importante. La suite de l'étude a permis de conclure, en revanche, que plus un pays est égalitaire, mieux il excelle sur le plan de la santé et du bien-être de sa population *générale*.

En effet, ce ne sont pas seulement les moins favorisés qui profitent de sociétés plus égalitaires, mais bien la grande majorité de la population. Dans une société plus égalitaire, la plupart vivent un peu plus longtemps, sont moins susceptibles de souffrir d'obésité ou de dépendance à l'alcool, leurs enfants sont sans doute un peu mieux éduqués, ils courent moins de risques d'être victimes de violence, de se retrouver dans un gang ou d'être parents à l'adolescence.

Voilà déjà une bonne raison de favoriser des politiques égalitaristes.

Il existe une autre raison pour laquelle la richesse ne mène pas nécessairement au bonheur. C'est que nos préférences et nos rêves s'adaptent à nos moyens financiers. Rappelez-vous ce dont vous rêviez lorsque vous étiez étudiant. Une fois sur le marché du travail, ces rêves ont été remplacés par d'autres, en partie déterminés par votre nouvelle situation socioéconomique.

La plupart des gens interrogés sur le montant dont ils auraient besoin pour mener une vie satisfaisante répondent, *tous revenus confondus*, qu'ils aimeraient gagner 40% de plus. Notez que ce phénomène ne s'observe pas que chez les pauvres ou chez les membres de la classe moyenne, qui doivent sacrifier beaucoup de rêves en raison de leurs moyens. Dans *Le temps des riches. Anatomie d'une sécession*, Thierry Pech cite une autre enquête dans laquelle on apprend que lorsqu'on demande aux personnes dont le capital dépasse un million de dollars (us) «quelle fortune serait nécessaire pour qu'ils se sentent vraiment à l'aise, ils indiquent tous une somme avoisinant le double de leur patrimoine».[38] Peu importe que ces gens «valent» un ou 10 millions.

Comment expliquer ce phénomène?

Il faut comprendre qu'une fois satisfaits certains besoins de base, ce que nous identifions comme nos besoins et la façon convenable de les assouvir dépend fortement du contexte de référence et de comparaison dans lequel nous nous trouvons.

Par exemple, qu'est-ce qu'un logement convenable pour une famille de quatre personnes? Tout dépend du contexte! Il n'existe pas de réponse objective à cette question. À Manhattan, un grand quatre pièces parait raisonnable pour y vivre avec sa famille. Dans une banlieue québécoise, un appartement de taille semblable semblera adéquat pour un célibataire ou un jeune couple, mais pas pour une famille. Même superficie, contextes différents.

Notre contexte influence et conditionne tous nos choix de consommation. Il n'existe pas de prix objectivement juste pour un mariage, un téléphone cellulaire, un cadeau pour notre belle-mère,

un complet, un téléviseur ou un café. Tout dépend de ce que les *autres* dépensent pour les mêmes articles. Il se dégage un standard, une norme plus ou moins précise qui diffère d'un milieu à un autre. Payer 6$ pour un café, 700$ pour un téléphone ou 350 000$ pour un condo de 900 pieds carrés ne fait plus sursauter les jeunes professionnels montréalais. Un standard s'est installé, et si tous n'ont pas les moyens de se le permettre, c'est un prix jugé convenable par plusieurs, alors qu'il semblerait sans doute aberrant dans un milieu plus modeste. C'est à partir de ce type de standard que nous prenons nos décisions économiques.

En quoi est-ce que les inégalités croissantes posent problème, de ce point de vue?

L'économiste Robert Frank démontre que les changements dans les habitudes de consommation d'un groupe situé au haut de l'échelle sociale modifient le cadre de référence du groupe se situant juste en-dessous, ce qui provoque une cascade de consommation. Nous nous comparons bien sûr d'abord avec nos «semblables», ou avec les membres de notre cercle professionnel, social ou familial, et pas directement avec les plus riches. Mais les choix de ces derniers, croit Frank, affectent le comportement de consommation de la classe moyenne par une chaine de «comparaisons locales».[39]

Une des conséquences du fait que les plus riches se sont *beaucoup* enrichis est qu'ils ont modifié leurs habitudes de consommation: ils dépensent plus. Ils ont de plus grosses maisons, de plus grosses voitures, dépensent davantage dans l'organisation de soirées ou pour le mariage de leurs enfants. Mais il y a un groupe, tout juste en-dessous des «super riches», qui gravite autour de ces derniers et dont le cadre de référence change en conséquence de ces nouvelles habitudes de consommation. Pour ne pas se sentir déclassés, eux aussi vont dépenser plus pour avoir une plus grosse maison, une plus grosse voiture, un plus beau mariage pour leur progéniture... De ce fait, le groupe tout juste en-dessous de ce second groupe voit aussi son cadre de référence modifié, et ainsi de suite, jusqu'aux membres de la classe moyenne,

qui doivent dépenser plus aujourd'hui qu'hier, simplement pour maintenir leur position sociale.

Les comportements des plus riches ont donc, à travers plusieurs intermédiaires, un impact sur les habitudes de consommation de la classe moyenne. Une statistique américaine incroyable va dans ce sens: la nouvelle maison médiane aux États-Unis est aujourd'hui plus de 30% plus grosse qu'il y a trente ans.[40] Les plus riches, profitant d'un enrichissement substantiel, ont investi dans des maisons immenses. Ils ont donc modifié le standard de ce qu'est une «maison de prestige». Les gens légèrement moins riches ont alors considéré qu'il était légitime de s'installer dans une maison légèrement moins grande que celle des «super riches». Et ainsi de suite jusqu'aux moins bien nantis, qui eux aussi ont vu le standard de la résidence modeste gagner en superficie.

Or, ces investissements et ces dépenses plus importantes n'ont pas eu pour effet d'augmenter le bonheur général. Avoir une plus grosse maison ou un plus bel habit ne rend personne plus heureux, si tout le monde autour de nous a une aussi grosse maison ou un aussi bel habit. L'accroissement des inégalités a simplement eu pour effet de modifier à la hausse les standards de toutes les classes sociales.

Mais l'économie ne s'en porte pas mieux et les Canadiens ne sont pas plus riches. Tel que mentionné, le revenu médian n'a à peu près pas bougé depuis 30 ans. Les Canadiens ont donc dû faire des choix: afin de vivre dans une grande maison, ils ont dû quitter la ville-centre pour la banlieue, payer davantage pour une voiture «convenable» et pour des biens de luxe qu'ils jugent appropriés à leur situation socioéconomique.

Ces choix impliquent moins d'économies, plus d'endettement, moins de loisirs et plus de temps passé dans la congestion automobile soir et matin. Pas exactement la recette du bonheur. En ce sens, et plusieurs études l'ont démontré, l'augmentation des inégalités est une cause importante de l'endettement des foyers, qui est à son tour une source de stress importante. Les gens ne sont

pas plus heureux maintenant. Et avec un taux d'épargne moyen négatif pour les Canadiens depuis 2005, nous pouvons nous attendre à ce que leur bonheur n'augmente pas à la retraite!

Cela n'a rien à voir avec le fait que les individus sont plus snobs ou de moins en moins raisonnables. Cela relève du fait qu'il en coute toujours plus pour être «raisonnable». Le standard change. Lorsque plusieurs paient 6$ pour un café, en choisir un à 5$ semble raisonnable. Lorsque plusieurs personnes autour de vous ont un téléphone intelligent à 700$, choisir le modèle à 400$ semble raisonnable. Lorsque la plupart de vos amis vivent dans 900 pieds carrés et ont des hypothèques de plus de 350 000$, il semble raisonnable de vivre dans 800 pieds carrés avec une hypothèque de 300 000$. De la même façon, lorsque les gens autour de vous travaillent 50 heures par semaine, font deux heures de route soir et matin ou n'ont pas de placements, il est facile d'être convaincu que tout cela est parfaitement raisonnable...

Le problème, c'est que, par définition, le standard n'est pas très excitant. Il ne permet à personne de se distinguer et en vient donc à être perçu comme un besoin, et non pas une gâterie. Une large portion de la population sacrifie donc beaucoup pour s'offrir ce qui est approprié à sa condition socioéconomique, mais ces biens n'ont finalement rien de spécial ni de très enthousiasmant. Ils ne sont que la norme. L'augmentation des prix des standards propres à leur classe socioéconomique ne les rend pas plus heureux, elle ne les rend que plus pauvres.

L'adoption de politiques néolibérales favorise donc les inégalités, qui à leur tour rendent les gens moins heureux. Une distribution plus égalitaire des revenus permettrait d'améliorer le niveau de bonheur de tous les citoyens.

La croissance des inégalités expliquerait d'ailleurs aussi la crise économique de 2008. En fait, plusieurs économistes ont suggéré un parallèle entre cette crise et la grande crise de 1929. C'est notamment le cas de Michael Kumhof, économiste en chef au Fonds monétaire international. Les deux grandes crises du dernier siècle,

celle de 1929 et celle de 2008, ont été précédées par une augmentation très importante des inégalités, accompagnée par une augmentation aussi importante de l'endettement dans les foyers les plus pauvres et ceux de la classe moyenne. Les inégalités se sont accrues, encourageant le surendettement, jusqu'à ce que ce dernier ne paraisse plus soutenable et que la crise frappe de plein fouet.[41]

Nous pouvons critiquer la régulation insuffisante du système financier ainsi que la trop grande disponibilité des prêts hypothécaires pour des individus qui n'en avaient pas les moyens. Mais c'est aussi la demande pour ces prêts qui a alimenté la crise. Les inégalités croissantes ont fait grimper les prix des maisons et ont fait en sorte qu'un nombre grandissant d'Américains ont dû s'endetter davantage simplement pour maintenir leur position socioéconomique. Pour Michael Kumhof, aucun doute possible: la solution pour éviter une nouvelle crise passe nécessairement par la réduction des inégalités.[42]

Plusieurs d'entre nous n'ont pas besoin de tels arguments pour souhaiter davantage d'égalité, mais ceux qui n'ont pas particulièrement d'attrait pour l'égalité, ou qui ne trouvent ni inéquitable ni indécent le fait que des hauts dirigeants d'entreprises aient un revenu qui soit quelques centaines de fois plus élevé que celui de leurs employés, devraient au moins maintenant avoir une justification rationnelle pour la favoriser.

Conclusion

L'objectif de cet ouvrage était de dépasser une conception étroitement économiste de la juste part.

Qu'est-ce que faire sa juste part, alors?

Cela ne se limite pas à travailler à l'usine ou à l'hôpital, à écrire des livres ou à plaider des causes, à créer des emplois ou à ériger le paysage bâti, à inventer des outils nous facilitant la vie ou à créer des œuvres pour y donner un sens. Au-delà de ces contributions concrètes à l'économie, nous devons aussi reconnaitre des contributions plus abstraites, assumées par l'ensemble des citoyens, qui rendent possibles le maintien et l'efficacité de la société en général et de l'économie de marché en particulier.

Faire sa part, c'est donc aussi respecter les règles, normes et institutions nécessaires à la coopération sociale.

C'est s'éduquer, apprendre et transmettre ses connaissances et son savoir-faire. Participer comme citoyen à l'hygiène démocratique de sa société. Et savoir reconnaitre que des situations d'injustice appellent à la dissidence.

Qu'est-ce que recevoir sa juste part?

Les contributions économiques peuvent être inégales d'une personne à une autre et justifier des attentes différentes. Les contributions au maintien de la vie sociale et économique sous forme de respect des normes sont beaucoup mieux réparties, mais nous avons tendance à les ignorer lorsqu'il est question de redistribution des richesses.

Au final, comme nous avons tenté de le démontrer, il est très difficile de départager la part de chacun dans la production globale des richesses sociales, et nous ne pouvons compter sur le marché pour ce faire. Il faut donc, collectivement, intervenir de façon à ce

qu'il y ait reconnaissance de ces contributions dans l'allocation de la richesse.

La coopération sociale est à l'avantage de tous. Aucune vie sociale ou production la moindrement substantielle ne serait possible sans elle, et donc sans l'ensemble de ces contributions individuelles. Cette coopération n'est rendue possible que par la volonté de chacun de remplir ses obligations, ce qui doit être reconnu par une distribution juste et équitable des fardeaux et des bénéfices de la coopération. Ceux qui ont plus doivent adhérer au principe d'égalité afin de profiter de ces bénéfices. Et à ceux qui ont moins, il faut pouvoir démontrer que leur situation est, en principe, meilleure que celle issue de tout autre arrangement social. Sans quoi, pourquoi faire sa part?

Est-ce à dire que nous souhaitons une allocation radicalement égalitariste des ressources, condamnant toute forme d'inégalité comme inacceptable? Non. Ce serait une erreur.

Si on allouait l'ensemble des ressources de façon parfaitement égalitaire mais qu'on laissait les individus transiger et produire ce qu'ils désirent, les inégalités réapparaitraient en quelques heures.

Vouloir tout égaliser impliquerait l'élimination des incitatifs à travailler davantage, à prendre des risques et à innover. Ce serait ignorer la capacité que peut avoir le marché, dans certains domaines et sous certaines conditions, à faire coïncider l'intérêt individuel et l'intérêt collectif. Un des moteurs de la création de richesses, c'est la recherche d'avantages, qu'ils soient matériels ou symboliques.

Nous avons souvent insisté dans cet ouvrage sur les bienfaits que peut nous apporter le marché. S'il est bien régulé et contrôlé, il peut être un puissant vecteur des énergies individuelles et offrir à la collectivité d'énormes bénéfices.

Mais peu importe la régulation, avec le temps, le marché a une forte tendance à creuser l'écart de richesse entre les individus, à ignorer la part de chacun dans la production, et c'est la raison pour

laquelle il est important qu’il y ait des mécanismes institutionnels qui corrigent les effets potentiellement néfastes du marché sur l’allocation des ressources sociales.

Quel genre de mécanisme de redistribution devrions-nous favoriser? Encore une fois, opter pour une politique à la Robin des bois et prendre aux riches pour redonner simplement cet argent aux plus pauvres serait une bien mauvaise idée. Il vaut mieux intégrer la redistribution dans le cadre de mécanismes dont l’objectif est de corriger les failles du marché ou de générer des revenus pour subventionner les services publics. C’est le cas, par exemple, de l’impôt progressif.

La défense nationale et les services de police et d’incendie, le système juridique, le système d’éducation, les routes et les transports publics, la promotion et la diffusion de la culture, et toute une série d’assurances, comme l’assurance dépôts, l’assurance santé, l’assurance emploi et les régimes de pension, sont des domaines, parmi bien d’autres, où l’État produit de meilleurs résultats que le marché.

Mais afin de fournir tous ces biens et services, l’État doit générer des revenus. Les formes de taxation et de prélèvement d’impôts qui le permettent peuvent toutefois intégrer, sans cout supplémentaire, des mécanismes de redistribution. D’une pierre deux coups. C’est d’ailleurs ce que font déjà la plupart des démocraties libérales, par le recours à l’impôt progressif, où les tranches de revenu plus élevées sont imposées à des taux supérieurs.

Mais attention: il est très important de comprendre ce que cela signifie.

Qui n’a pas déjà entendu dire «ça ne vaut pas la peine de travailler plus!», sous le prétexte que certaines augmentations salariales nous appauvrissent si elles font augmenter notre salaire jusqu’au palier d’imposition supérieur? Mais ce n’est pas du tout ainsi que ça fonctionne. Au Québec, en 2011, si votre revenu annuel a dépassé 41 544$, votre taux d’imposition a augmenté à 38,4%—mais

seulement pour la partie de votre revenu qui dépasse ces 41 544$! Une augmentation de vos revenus de 40 000 à 42 000$ est donc toujours profitable.

Au Québec, le taux maximal d'imposition est de 48,2%. Il s'applique à tout revenu au-delà de 128 800$. Est-ce trop? Est-ce que ça menace la croissance économique? Rien ne peut nous porter à le croire.

Nous souffrons à ce sujet d'amnésie collective. En guise de rappel: au Canada, dans les années 1960, le taux d'imposition maximal était d'environ 80%. Une période, pourtant, de grande croissance économique![43]

Spécialistes internationalement reconnus de cette question, les économistes Emmanuel Saez, de l'Université Berkeley, et Thomas Piketty, de l'École d'économie de Paris, ont étudié de façon approfondie les différents taux d'imposition, depuis plus de 100 ans, dans plus de 20 pays. Ce faisant, ils ont développé une théorie du taux d'imposition optimal. Ils en arrivent à la conclusion que le taux maximal d'imposition sur les tranches supérieures de revenu pourrait facilement monter jusqu'à 70 ou 80%.[44]

Faut-il augmenter ainsi les taux d'imposition, en particulier pour les mieux nantis? Nous espérons à tout le moins avoir convaincu le lecteur que la diminution de ces taux serait injuste.

La taxation des biens et services est une autre façon de générer des revenus et, si nous le désirons, de redistribuer la richesse. Encore une fois, nous pouvons l'utiliser pour jouer un autre rôle socialement utile: modifier les incitatifs motivant certains comportements. Nous pouvons taxer les comportements nuisibles et ainsi les rendre moins attrayants. Cela aurait pour effet d'améliorer l'efficience du marché, c'est-à-dire de maximiser les bénéfices produits par le marché et le nombre d'individus satisfaits par ceux-ci. Il s'agit d'une idée mise de l'avant par l'économiste britannique A. C. Pigou, père de la taxation pigouvienne.

La particularité de cette taxe est de rendre l'économie plus efficiente, en faisant payer les formes de consommation qui sont collectivement nocives. La consommation de produits du tabac et l'utilisation de voitures polluantes, par exemple, produisent divers couts sociaux: des problèmes de santé, de la pollution (atmosphérique et sonore), de la congestion, des risques d'accidents, etc. Une façon de diminuer ces couts est de taxer les comportements qui les produisent. Des péages de congestion ou des taxes élevées sur l'essence et le tabac permettent de faire deux choses. D'une part, ils forcent les consommateurs à assumer les couts de leur action et incitent à réduire la prévalence de ces comportements. D'autre part, ils offrent des ressources à l'État pour réaliser différents projets collectifs: financer la recherche sur le cancer du poumon, les systèmes de transport en commun, des programmes d'assainissement de l'air, etc.

Dans la même optique, nous devrions exiger que l'électricité québécoise soit vendue au «plein prix». Comme plusieurs l'ont souligné, dont Jean-François Lisée, les tarifs actuels d'électricité au Québec, bien au-dessous du prix du marché nord-américain, représentent une subvention aux plus riches.[45] Ces derniers peuvent donc chauffer (ou climatiser) leur très grande maison, leur piscine ou leur spa aux dépens de la collectivité et de l'environnement.

Est-ce qu'une augmentation de 60% des tarifs d'électricité ne viendrait pas frapper les plus pauvres de plein fouet, allant ainsi contre notre objectif? Évidemment! Mais la solution ne passe pas pour autant par le maintien des bas couts.

Nous pourrions offrir à tous, gratuitement, une certaine quantité d'électricité, convenable pour répondre aux besoins d'un petit locataire par exemple, et profiter ainsi de notre richesse collective en électricité, et vendre au-delà de ce minimum au «plein prix». Un tel arrangement devrait améliorer la situation économique des moins favorisés, tout en encourageant moins de gaspillage chez les autres, pour un résultat collectivement avantageux. Un modèle identique pourrait être appliqué pour l'eau potable.

Et les revenus générés par toutes ces formes de taxation, qui augmentent notre qualité de vie collective, peuvent aussi être utilisés dans une optique de redistribution.

Dans ces exemples, la taxation incite les gens à diminuer leur consommation de certains biens et services. Les recettes de la taxation peuvent ensuite être investies de façon à créer des incitatifs à consommer d’autres biens et services qui sont eux profitables à la collectivité.

Subventionner l’éducation, la santé ou le transport en commun représente un incitatif à «consommer» ces biens en plus grande quantité. De telles subventions, financées notamment par le prélèvement de taxes sur les comportements indésirables, contribuent à l’égalité sociale et au bien-être collectif. Les individus en bénéficient personnellement en ayant accès, peu importe leur revenu, à l’éducation, à la santé et au travail, et la collectivité en profite aussi en pouvant compter sur une main-d’oeuvre compétente, en santé et mobile. Le vice finance la vertu, sous forme d’égalité et d’efficacité sociale.

Tous ces objectifs, et les divers moyens permettant de les atteindre, sont à notre portée. La taxation nous donne les moyens de nos ambitions.

Pour l’avenir, qu’allons-nous choisir collectivement de favoriser? Une société-loterie où une poignée d’individus empoche le gros lot et dont l’horizon politique est la ploutocratie? Ou une société véritablement démocratique, dans laquelle nous nous reconnaissons comme égaux et décidons collectivement des objectifs que nous désirons poursuivre?

À propos des auteurs

David Robichaud est professeur de philosophie à l'Université d'Ottawa. Ses recherches portent principalement sur la justice linguistique, la confiance et le contractualisme moral. Parmi ses publications récentes, mentionnons «Pourquoi les laisser-fairistes devraient exiger des interventions de l'État» (*Philosophiques*, 2011) et «Language is just a tool» (*Cambridge Handbook on Language Policy*, 2012).

Patrick Turmel est professeur de philosophie et coresponsable de l'axe en éthique sociale et économique de l'Institut d'éthique appliquée de l'Université Laval. Ses principales recherches en philosophie politique portent sur la question urbaine, notamment les enjeux de justice sociale propres au contexte de la ville contemporaine. Parmi ses publications récentes, notons un ouvrage dirigé avec Mark Kingwell, *Rites of Way. The Politics and Poetics of Public Space* (2009).

Remerciements

La publication de ce livre représente la plus incroyable confirmation de la thèse qui y est défendue. Plusieurs personnes ont contribué à ce petit ouvrage, et si leurs contributions sont distinctes et inégales, elles étaient toutes nécessaires.

D'abord, nos plus sincères remerciements à Geneviève et Sophie-Jan, nos alliées indéfectibles et non complaisantes, qui ont contribué à toutes les étapes de réflexion et de rédaction de ce livre. Merci pour l'intelligence et le sens critique avec lesquels vous avez patiemment contribué à la gestation et à la réalisation de ce projet.

Ensuite, merci à tous les auteurs qui nous ont fourni concepts et connaissances desquels nous nous sommes inspirés, parfois assez librement. De Thomas Hobbes à John Rawls, en passant par John Locke et David Hume, c'est un privilège d'amorcer une réflexion sur la société juchés sur les épaules de tels géants.

Finalement, ces idées auraient été condamnées à la philosophie de salon n'eût été de l'initiative de deux intellectuels désireux de promouvoir la réflexion sur des enjeux contemporains. Un grand merci à Nicolas Langelier et Jocelyn Maclure, pour leur confiance d'abord, mais surtout pour leur engagement dans tout le processus de rédaction. Merci aussi à Caroline Paquette et à Violaine Ducharme pour leur aide précieuse et leur efficacité dans le dernier droit de ce parcours. Et au designer graphique -Jean-François Proulx, pour son travail remarquable.

[1] Pour le Canada, voir Armine Yalnizyan, *The Rise of Canada's Richest 1%*, Ottawa, Canadian Centre for Policy Alternatives, Déc. 2010, p. 4. Pour les États-Unis, voir Emmanuel Saez, «Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Update with 2007 estimates)», http://elsa.berkeley.edu/~saez/saez-UStopincomes-2007.pdf. Le Québec fait encore mieux, avec 10% des revenus totaux accaparés par le 1%. Jean-François Lisée, *Comment mettre la droite K.-O. en 15 arguments*, Stanké, 2012, p. 26.

[2] Linda McQuaig et Neil Brooks, *The Trouble with Billionaires*, Penguin, 2010, p. xvi-xvii.

[3] Cité par Thomas Thwaites, *The Toaster Project. Or A Heroic Attempt to Build a Simple Electric Appliance from Scratch*, Princeton Architectural Press, 2011, p. 35.

[4] L'institut s'est assuré que les Canadiens prennent bien conscience de tout cet argent que leur « extirpe » l'État, grâce à un petit logiciel disponible sur son site web qui permet à chacun de calculer le jour exact de sa libération fiscale: http://www.fraserinstitute.org/tools/personal-tax-calculator.aspx

[5] Locke en conclut qu'« il est clair, par une conséquence nécessaire, que le même consentement a permis les possessions inégales et disproportionnées ». John Locke, *Traité du gouvernement civil*, GF-Flammarion, 1992, p. 180.

[6] Adam Smith, *The Wealth of Nations. Books I-III*, Penguin, 1999, p. 119. Il faut être conscient qu'utopistes du capitalisme et « laisser-fairistes » enthousiastes ont caricaturé Smith à leur faveur, en ignorant notamment l'importance que ce dernier continue à accorder à la morale, que le marché ne rend en rien désuète.

[7] David Hume, *La morale. Traité de la nature humaine III*, GF-Flammarion, 1993, p. 90.

[8] Thomas Hobbes, *Léviathan*, Dalloz, 1999, p. 124.

[9] Il existe de nombreuses versions de ce dilemme. Pour notre présentation, nous nous sommes inspirés de la version proposée dans Joseph Heath, *La société efficiente*, PUM, 2002, p. 80-82.

[10] Thomas Hobbes, *Léviathan*, Dalloz, 1999, p. 125.

[11] Adam Smith, *The Wealth of Nations. Books IV-V*, Penguin, 1999, p. 32.

[12] «Presidential Fundraising and Spending, 1976-2008», *Site du Center for Responsive Politics* http://www.opensecrets.org/pres08/totals.php?cycle=2008

[13] Ha-Joon Chang, *23 Things They Don’t Tell You About Capitalism*, Bloomsbury Press, 2010, p. 2-3.

[14] Voir à ce sujet Michael Tomasello, *The Cultural Origins of Human Cognition*, Harvard University Press, 1999, Chapitre 2.

[15] Alice M. Isen et Paula F. Levin, «The effect of feeling good on helping: Cookies and kindness», *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 21, N° 3, 1972, p. 384-388.

[16] Voir à ce sujet Ruwen Ogien, *L'influence de l'odeur des croissants chauds sur la bonté humaine et autres questions de philosophie morale expérimentale*, Grasset, 2011.

[17] Cet exemple a été récemment popularisé par Malcolm Gladwell, dans *Les prodiges*, Les éditions Transcontinental, 2009, p. 21-37.

[18] « Relative Age Studies », *Social Problem Index, University of Alberta* [En ligne]. http://www.socialproblemindex.ualberta.ca/Relage.html

[19] Voir à ce sujet Roger H. Barnsley et A.H. Thompson, «Birthdate and success in minor hockey: The key to the NHL», *Canadian Journal of Behavioral Science*, Vol. 20, Nº 2, 1988, p. 167-176; et Joseph E. Nolan & Grace Howell, «Hockey success and birth date: The relative age effect revisited», *International Review for the Sociology of Sport*, Vol. 45, Nº 4, 2010, p. 507-512.

[20] Kelly Bedard et Elizabeth Dhuey, «The persistence of early childhood maturity: International evidence of long-run age effects», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121, Nº 4, 2006, p. 1437-1472.

[21] Malcolm Gladwell, *Les prodiges*, p. 65.

[22] Yvan Allaire, «L'américanisation de la rémunération des dirigeants canadiens», http://www.lesaffaires.com/blogues/yvan-allaire/l-americanisation-de-la-remuneration--des-dirigeants-canadiens/543008

[23] Voir entre autres Lucian Bebchuk et Jesse Fried, *Pay Without Performance. The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Harvard University Press, 2004.

[24] Charles-Antoine Gagnon, «Le salaire annuel moyen gagné en moins de 72 heures», http://argent.canoe.ca/lca/affaires/canada/archives/2012/01/20120103-114225.html

[25] Voir à ce sujet Thomas Frank, *Pourquoi les pauvres votent à droite? Comment les conservateurs ont gagné le cœur des États-Unis (et celui des autres pays riches)*, Agone, 2008.

[26] Thierry Pech, *Le temps des riches. Anatomie d'une sécession*, Seuil, 2011, p. 23-24.

[27] Sylvie Morel, «Baisser l'impôt des plus riches: une réorientation s'impose», in *Sortir de l'économie du désastre. Austérité, inégalités, résistances*, sous la direction de Bernard Elie et Claude Vaillancourt, M Éditeur, 2012, p. 95.

[28] Steven E. Landsburg. *The Armchair Economist. Economics & Everyday* Life, Free Press, 1993.

[29] Robert H. Frank, «What Explains the Mysterious Appeal of Trickle-Down Theory», in *The Economic Naturalist's Field Guide. Common Sense Principles for Troubled Times*, Basic Books, 2009, p. 27-30.

[30] «Pas de corrélation évidente entre taxation du capital et taux de croissance», http://www.lemonde.fr/economie/article/2012/03/21/pas-de-correlation-evidente-entre-taxation-du-capital-et-taux-de-croissance_1673281_3234.html

[31] L'«effet de tunnel» et la possibilité de mobilité sociale détermineraient davantage l'appui à ces politiques fiscales que la position actuelle des agents. Pour une revue de la littérature et un exemple, voir Martin Ravallion et Michael Lokshin. «Who wants to redistribute? The tunnel effect in 1990s Russia», *Journal of Public Economics*, Vol. 76, Nº 1, 2000, p. 87-104

[32] David Brooks, «Superiority Complex. We have democratized elitism in this country. Now everybody can be a snob», *Atlantic Monthly*, Nov. 2002, Vol. 290, № 4, p. 32-33.

[33] Justin Kruger et David Dunning, «Unskilled and Unaware of It: How Difficulties in Recognizing One's Own Incompetence Lead to Inflated Self-Assessments», *Journal of Personality and Social Psychology*, 1999, Vol. 77, Nº 6, p. 1121-1134.

[34] Alan B. Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality in the United States», http://www.americanprogress.org/events/2012/01/krueger.html

[35] Claire Gatinois, «Le déclin du rêve américain», http://www.lemonde.fr/elections-americaines/article/2012/02/28/le-declin-du-reve-americain_1649386_829254.html

[36] Bruno S. Frey. *Happiness. A Revolution in Economics*, MIT Press, 2010.

[37] Richard Wilkinson et Kate Pickett, *The Spirit Level. Why Equality is Better for Everyone*, Penguin, 2009.

[38] Thierry Pech, *Le temps des riches*, p. 23.

[39] Robert Frank, *Falling Behind. How Rising Inequality Harms the Middle Class*, University of California Press, 2007.

[40] Idem, p. 44.

[41] Michael Kumhof et Romain Rancière, «Inequality, Leverage and Crises», International Monetary Fund Working Paper, wp/10/268, Nov. 2010.

[42] Mikael Feldbaum, «IMF economist: Crisis begins with inequality. An interview with Michael Kumhof», http://www.eurozine.com/articles/2012-03-09-kumhof-en.html

[43] Linda McQuaig et Neil Brooks, *The Trouble with Billionaires*, p. xxiv.

[44] Thomas Piketty et Emmanuel Saez, «A Theory of Optimal Capital Taxation», *NBER Working Paper Series*, Working Paper 17989, Avr. 2012.

[45] Jean-François Lisée, *Pour une gauche efficace*, Boréal, 2008, p. 76-77.